

SEMINARE 2027



Tag	Datum	Themen	Seite
Di	12.01.	Die Käsetheke als Verkaufsbühne	 5
Mi	13.01.	ECC KäseKENNER - Modul 1	6-7
Di	19.01.	ECC-Basiswissen Käse	8
Mi	20.01.	ECC-Aufbauwissen Käse	9
Do	28.01.	Kreativ mit Käse - Frischkäsevariationen	10
Mi	03.02.	ECC KäseKENNER - Modul 2	6-7
Mi	24.02.	Quereinsteiger - Die wichtigsten Themen an der Käsetheke	11
Di	02.03.	Bio & Vegan - im Handel erfolgreich und sicher verkaufen	12
Mi	03.03.	Ernährung verstehen & Kunden sicher beraten Käse kompetent beraten	13
Di	06.04.	Kunden begeistern - Stammkunden gewinnen	14
Mi	07.04.	Käseplatten & Cheeseboards Klassisch, kreativ & modern interpretiert	15
Mo	19.04.	Käse in der Gastronomie Professionell präsentieren, servieren und kalkulieren	 16
Di	20.04.	Käse effizient verkaufen Verluste reduzieren, Prozesse optimieren, Umsatz steigern	 17
Di	25.05.	Käse der Welt - Storytelling an der Käsetheke	18
Di	22.06.	Frankreich - Die Welt der Legenden	19
Mi	23.06.	Von der Milch zum Käse - Käseherstellung in Theorie und Praxis Ein Besuch in der Hofkäserei Bünkemühle	20
+	Di	Cross Selling & Verbundverkäufe an der Theke Mehr verkaufen mit Käse	 21
Mi	25.08.	ECC KäseKENNER - Modul 3	6-7
Di	07.09.	Käsequalität richtig beurteilen Für mehr Sicherheit und eine bessere Wertschöpfung	22
Mi	22.09.	Wie kommt der Blumenkohl in den Käse Käsesprache für Einsteiger & Profis	23
Mi	29.09.	Käseplatten & Cheeseboards Klassisch, kreativ & modern interpretiert	15
Do	07.10.	ECC KäseKENNER - Modul 4	6-7
Di	19.10.	Kreativ mit Käse - Winterzauber	10
Di	16.11.	Käse der Welt - Storytelling an der Käsetheke	18

MEHRTÄGIGE SEMINARE 2027



Datum	Themen	Seite
10.-11.01.	Getränke-Sensorik Workshop WIFI Salzburg (Auftakt des Diplom-Käsesommelier Lehrgangs)	26-28
ab 13.01.	ECC KäseKENNER - Jedes Modul einzeln buchbar	6-7
07.-20.02.	Diplom-Käsesommelier - Lehrgang der WIFI Salzburg	26-28
ab 25.05.	Käse der Welt - Storytelling an der Käsetheke	18
12.-13.09.	Getränke-Sensorik Workshop WIFI Salzburg (Auftakt des Diplom-Käsesommelier Lehrgangs)	26-28
10.-23.10.	Diplom-Käsesommelier - Lehrgang der WIFI Salzburg	26-28
01.-13.11.	European Cheese Expert	24-25

Das
Anmeldeformular
finden Sie auf der
letzten Seite

Detaillierte
Kursinhalte entnehmen
Sie bitte den
Einzelbeschreibungen

Jedes Seminar kann
auch firmenintern
gebucht und
abgestimmt werden.

Mit freundlicher
Unterstützung von

Ruwisch & Zuck
DIE KÄSESPEZIALISTEN

European Cheese Center
Owidenfeldstraße 18
30559 Hannover-Anderten
Tel. 0511/5866626 Fax. 0511/5866636
info@cheesecenter.de www.cheesecenter.de

Die Käsespezialisten Süd

Liebe ECC Käsefreunde,

was macht eigentlich eine richtig gute Käseberatung aus?

Ist es das Wissen über Herstellung, Reifung und Herkunft? Die Fähigkeit, einen Käse geschmacklich sicher einzuordnen? Oder die passende Empfehlung für einen Kunden zu finden, der vor der Theke steht und ganz konkrete Fragen hat?

Es ist die Verbindung aus allem!

Denn Käse ist mehr als ein Produkt. Er erzählt Geschichten, schafft Genuss und bringt Menschen zusammen. Und wer Käse verkauft, braucht deshalb nicht nur Fachwissen, sondern auch Sicherheit in der Beratung, Freude am Produkt und ein gutes Gespür für Menschen.

Genau hier setzt unser neues Seminarprogramm an. Wir haben Bewährtes weiterentwickelt, neue Themen aufgenommen und unsere Seminare noch stärker auf die Praxis an der Käsetheke ausgerichtet.

Vom Einstieg in die Käsewelt über die fachliche Vertiefung bis hin zu konkreten Beratungssituationen wollen wir Wissen vermitteln, Begeisterung wecken und Menschen sicher machen in dem, was sie tun.

Guter Käse ist wichtig. Den großen Unterschied bei der Kaufentscheidung macht oft der Mensch hinter der Theke.

Für uns bleibt dabei das persönliche Miteinander ganz wichtig. Das ECC soll ein Ort sein, an dem man sich wohlfühlt, gerne miteinander lernt und sich austauscht – mit viel Fachwissen und großer Freude und Begeisterung für Käse.

Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Stöbern in unserem neuen Seminarkatalog.
Wenn Sie Fragen, Wünsche oder Anregungen haben: Das ECC-Team ist für Sie da!

Herzlich willkommen im ECC!

Ihre
Nicola Bräunig & das ECC-Team



Die Käsetheke als Verkaufsbühne

Käse sichtbar machen & Kaufimpulse schaffen

Eine Käsetheke bietet viele Möglichkeiten – wird im Alltag aber oft nicht optimal genutzt. Gerade beim Pre-packing bleiben Verkaufschancen häufig ungenutzt. Dabei kann eine durchdachte Präsentation dafür sorgen, dass Produkte besser wahrgenommen werden und beim Kunden direkt Lust auf mehr machen.

In diesem Seminar schauen wir uns an, wie eine Käsetheke sinnvoll aufgebaut und gestaltet werden kann. Wie lässt sich das Sortiment übersichtlich präsentieren? Welche Produkte verdienen besondere Aufmerksamkeit? Und wie können Prepacking, Bedienung und Selbstbedienung sinnvoll miteinander kombiniert werden?

Ein Schwerpunkt liegt auf **Prepacking**: Wie kann vorverpackter Käse so präsentiert werden, dass er nicht einfach irgendwo in der Theke steht, sondern gesehen und bewusst wahrgenommen wird?

Auch **Hybridtheken** werden thematisiert. Dabei geht es um die Verbindung von Bedienung und Selbstbedienung und darum, wie beide Bereiche sinnvoll zusammenspielen können.

Sie erhalten praktische Ideen und Anregungen, die sich direkt auf die eigene Käsetheke übertragen lassen.

SEMINARINHALT

- Die Käsetheke sinnvoll aufbauen und vorhandene Möglichkeiten ausschöpfen
- Sortiment übersichtlich und ansprechend präsentieren
- Prepacking aufmerksamkeitsstark in Szene setzen
- Verkaufschancen durch eine gezielte Warenplatzierung erkennen
- Bedienung und Selbstbedienung sinnvoll verbinden
- Gestaltung und Aufbau von Hybridtheken
- Preisauszeichnung und Produktinformationen
- Aktionen und saisonale Themen wirkungsvoll präsentieren
- Praktische Beispiele und Lösungen für die eigene Theke

SEMINARZIEL

Sie erkennen, wo in Ihrer Käsetheke Potenziale liegen und wie Sie diese besser nutzen können. Sie lernen Theke & Prepacking oder Hybridlösungen gesamtheitlich sinnvoll miteinander zu verbinden und Ihr Sortiment so zu präsentieren, dass es besser wahrgenommen wird und zusätzliche Kaufimpulse entstehen.

SEMINARABLAUF

Ein **sehr praxisnahes Seminar**, bei dem nicht nur über gute Präsentation gesprochen wird. Ideen und Gestaltungsvorschläge werden direkt vor Ort ausprobiert und umgesetzt. Kurze Theorieeinheiten wechseln sich mit praktischen Übungen, Beispielen und gemeinsamem Austausch ab. So entstehen konkrete Lösungen und Ideen, die sich anschließend auch in der eigenen Käsetheke umsetzen lassen.

Termin: Di. 12.01.2027
Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr
Kosten: 190 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 205 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referentin: Silvia Weber, Diplom Käsesommelière

Zielgruppe:
Neu- oder Quereinsteiger und Mitarbeiter, die zukünftig an der Käsetheke arbeiten möchten.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.



ECC KäseKENNER

Käse erKENNEN und verstehen

Mit dem **ECC KäseKENNER** bieten wir Ihnen ein neues Seminarkonzept, das sich deutlich von unseren weiteren Veranstaltungen unterscheidet. Bisher haben wir uns gezielt mit Einzelthemen wie z.B. der Käsepflege beschäftigt, jetzt stellen wir die jeweilige Käsegruppe in den Mittelpunkt – und betrachten sie aus allen Perspektiven.

Dazu haben wir fünf aufeinander abgestimmte Module entwickelt, die Ihnen fundiertes Wissen und praxisorientierte Fähigkeiten rund um die Produkte der jeweiligen Käsegruppen vermittelt werden.

WAS ERWARTET SIE?

In jedem Modul widmen wir uns intensiv einer bestimmten Käsegruppe und ihren charakteristischen Vertretern. Sie lernen:

- Was diesen Käsetypen ausmacht: Textur, Aromatik, Reifung
- Wie schneide ich diesen Käsetypen richtig: Schneidetechnik, um Abschriften zu vermeiden
- Wie gehe ich mit diesem Käsetypen richtig um: Pflege und Verpackung
- Was dieser Käsetyp nährstofftechnisch bietet: Käse in der Ernährung, Unverträglichkeiten

Ziel ist es, den Käse wirklich zu verstehen – vom Ursprung bis zur Präsentation!

Von der Kuh bis zum Käse: Als Highlight besuchen wir die Bünkemühle!

Hier werden wir die Ställe besichtigen und beim Käsen nicht nur zuschauen, sondern auch bei der Käseherstellung unterstützen.

SEMINARINHALTE IM ÜBERBLICK

Die Milch – Ursprung & Qualität

Welche Rolle spielen Fütterung, Haltung und Verarbeitung für den Geschmack und die Beschaffenheit des Käses?

Käseherstellung

Wir besuchen die Bünkemühle und erleben Käsehandwerk hautnah, mit eigener praktischer Beteiligung.

Pflege & Verpackung

Nicht jeder Käse braucht die gleiche Aufmerksamkeit in der Theke. Wie beurteilt man Reifepunkte, Qualität und Verkaufsfähigkeit?

ECC KäseKENNER

Käse erKENNEN und verstehen



Schneidetechnik

Wie schneide ich Käse korrekt, um Qualität zu bewahren und Verluste zu vermeiden?

Käse in der Ernährung

Welche Inhaltsstoffe stecken im Käse? Wie lässt er sich in eine ausgewogene Ernährung integrieren und was ist bei Unverträglichkeiten zu beachten?

DIE 5 SEMINARMODULE

1. Hart- & Schnittkäse sowie halbfeste Schnittkäse
2. Weichkäse
3. Frischkäse & Sauermilchkäse
4. Brüh- und Knetkäse, Molkeneiweißkäse & internationale Spezialitäten
5. Käseherstellung in der Bunkemühle (Praxis-Modul)

ZERTIFIKAT & TEILNAHME

Nach dem Besuch aller 5 Module erhalten Sie das ECC KäseKENNER-Zertifikat – ein Nachweis Ihres fundierten Fachwissens und Ihrer praktischen Kompetenz im Umgang mit Käse.

Jedes Modul ist einzeln buchbar – ideal für alle, die gezielt ihr Wissen vertiefen möchten.

Sie erhalten für jedes absolvierte Modul eine Teilnahmebestätigung.

Termine:	Mi. 13.01.2027	Modul 1	Uhrzeit: 09:00 – 16:00 Uhr
	Mi. 03.02.2027	Modul 2	
	Mi. 23.06.2027	Besuch der Käserei	
	Mi. 25.08.2027	Modul 3	
	Do. 07.10.2027	Modul 4	

Kosten: 180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Gesamtbuchung: ECC KäseKENNER: Buchen Sie alle Module
gemeinsam und erhalten Sie 10 % Rabatt auf den Gesamtpreis.

Referentin: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin,
Diplom Käsesommelière, Fromelière, Trainerin

Zielgruppe:

**Dieses Käseseminar richtet sich an alle
MitarbeiterInnen im Fachbereich Käsetheke,
vom Einsteiger bis zum Profi.**

**Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre
Mitarbeitenden.**



Wissen, wie man wirklich gut abschneidet, ist die halbe Miete! In den letzten Jahren hat sich, was das Thema Käse angeht, an den Bedienungstheken viel geändert. Die Vielfalt und der Anspruch der Kunden ist größer geworden.

Wie und womit schneidet man Käsespezialitäten, wie teilt man einen Käselaib gleichmäßig auf, so dass kein Verlust entsteht? Wie geht man mit der Käserinde um? Ist Schimmel ok, wenn ja welcher?

Auf diese Fragen und viele andere bekommen Sie in diesem Seminar Antworten.

SEMINARINHALT:

- Milchtiere und ihre Milch
- Die Käsefamilien
- Die richtige Käsepflege
- Hygiene im Umgang mit Käse
- Das richtige Schneidewerkzeug
- Schneidetechniken
- Gut verpackt in Folie und Papier

SEMINARABLAUF:

Folienpräsentation mit umfangreichem, praktischem Teil für praxisnahe Umsetzung in der täglichen Arbeit an der Käsetheke.

SEMINARZIEL:

Kenntnis über den Umgang und die Pflege unterschiedlichster Käsesorten.

Käsewerkzeuge unterscheiden und richtig anwenden.

Schneidetechniken für alle Käseformen beherrschen.

Wissen, welche Voraussetzungen die Käsepräsentation in der Theke erfordert.

Termin: Di. 19.01.2027

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 160 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 175 € (zzgl. MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referent: Ruben Frey, Diplom Käsesommelier, Verkaufstrainer, zertifizierter Persolog-Trainer, Handelsfachwirt, Personalentwickler



Zielgruppe:

Neueinsteiger im Bereich Käse.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

ECC-Aufbauwissen Käse

Wer mehr weiß, kann besser beraten!



In den letzten Jahren hat sich rund um das Thema Käse an den Bedienungstheken vieles verändert. Die Vielfalt ist größer geworden – und ebenso die Ansprüche unserer Kundinnen und Kunden.

Geschmack beschreiben, passende Kochideen vorschlagen, Kombinationen empfehlen oder Fragen zu Lagerung und Ernährung beantworten – die Beratung an der Käsetheke wird immer anspruchsvoller.

Käse und spezielle Ernährungsformen, Käse während und nach der Schwangerschaft, Fett in der Trockenmasse, Fragen zu Rohmilch sind nur einige der Themen, mit denen wir im täglichen Kundenkontakt konfrontiert werden.

Wo hat Käse seinen Ursprung? Was bedeuten die EU-Qualitätssiegel? Was versteht man unter Heu- und Weidemilch? Und was hat es mit Lab, Labaustauschstoffen, Laktose und Rohmilch auf sich?

Auf diese und viele weitere Fragen bekommen Sie in diesem Seminar Antworten.

SEMINARINHALT:

- Ursprung und Geschichte des Käses
- EU-Qualitätssiegel
- Lab und Labaustauschstoffe
- Laktose
- Rohmilch
- Käse bei speziellen Ernährungsformen
- Käse während und nach der Schwangerschaft
- Fett in der Trockenmasse

SEMINARABLAUF:

Folienpräsentation mit vielen praxisnahen Beispielen aus dem täglichen Arbeitsalltag an der Käsetheke.

Gemeinsam werden typische Fragen aus der Kundenberatung besprochen und verständlich erklärt. Natürlich bleibt auch ausreichend Zeit für Ihre individuellen Fragen.

SEMINARZIEL:

Kenntnisse über die Herkunft und Herstellung von Käse erweitern.

Die Bedeutung der EU-Qualitätssiegel verstehen.

Heu- und Weidemilch unterscheiden und die Unterschiede erklären können.

Fragen zu Lab und Labaustauschstoffen, Laktose und Rohmilch fachlich beantworten.

Vorteile und mögliche Risiken von Rohmilch einschätzen können.

Kundinnen und Kunden zu Käse bei speziellen Ernährungsformen kompetent beraten.

Das eigene Käsewissen erweitern und sicher in der täglichen Kundenberatung einsetzen.

Termin: **Mi. 20.01.2027**

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 160 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 175 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referentin: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin, Diplom Käsesommelière, Fromelière, Trainerin



Zielgruppe:

Neueinsteiger, die das erste Wissen vertiefen möchten, aber auch Mitarbeitende, die eine Auffrischung wünschen.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Kreativ mit Käse

Friskäsevariationen entdecken und erfolgreich einsetzen

Friskäse bietet vielfältige Möglichkeiten für kreative und abwechslungsreiche Variationen. In diesem sehr praxisorientierten Seminar steht Ihre Kreativität im Mittelpunkt. Ihre Ideen sind gefragt! Gemeinsam kombinieren wir verschiedene Zutaten und Aromen, entwickeln daraus eigene Rezepturen und stimmen diese direkt geschmacklich ab.

Zusätzlich stellen wir Friskäsetorten her und veredeln Torten mit unterschiedlichen Dekorationen und Komponenten.

Die im Seminar entwickelten Rezepturen können anschließend beim jeweiligen Arbeitgeber eingereicht und für die eigene Theke verwendet werden.

NACH DIESEM SEMINAR:

- Kennen Sie die Grundsätze geschmacklicher Harmonielehre
- Kennen Sie die Bestimmungen der Deklaration für Ihre Käsetheke
- Wissen Sie, wie sich die verschiedenen Käsetypen geschmacklich unterscheiden und können diese gelungen veredeln
- Kommen mit neuen Ideen im Gepäck nach Hause



Termine: **Do. 28.01.2027** **Thema: Friskäsevariationen**
oder

Di. 19.10.2027 **Thema: Winterzauber**

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referentin: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin, Diplom Käsesommelière & Fromelière, Trainerin
www.kaesekonzepte.de



Zielgruppe:

Alle, die ihre Kunden und Gäste optimal beraten und mit hausgemachten „Köstlichkeiten“ überraschen wollen.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Ohne Quereinsteiger und neue Mitarbeitende funktioniert es an vielen Käsetheken heute kaum noch.

Dieses Seminar richtet sich deshalb gezielt an Mitarbeitende, die neu an der Käsetheke starten und bisher wenig Erfahrung mit Käse und dem Verkauf an der Theke haben.

An einem Tag werden die wichtigsten Themen besprochen und praxisnah vermittelt. Dabei geht es nicht nur um die Grundlagen rund um Käse, sondern vor allem um das Wissen, das im täglichen Umgang mit den Kunden und an der Theke gebraucht wird.

Im Gegensatz zum Seminar „Käsebasics“ steht hier die **praktische Arbeit** an der Theke im Mittelpunkt.

Die Teilnehmenden lernen unter anderem, wie Käse richtig geschnitten, präsentiert und beraten wird und worauf es im täglichen Verkauf ankommt.

Ziel ist es, neuen Mitarbeitenden eine gute Grundlage für ihre Arbeit an der Käsetheke mitzugeben und ihnen mehr **Sicherheit im Umgang mit Käse**, Kunden und den täglichen Aufgaben zu geben.

SEMINARINHALT:

- Grundlagenwissen über die Käsegruppen
- Anforderungen im Umgang & Hygiene
- Welches Messer ist das richtige?
- Schnitttechniken
- Erste Einführung in Warenpräsentation
- Worauf muss ich beim Kundengespräch achten
- Wer fragt, der führt – mit den richtigen Fragen zum zufriedenen Kunden



Termin: **Mi. 24.02.2027**

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referent: **Ruben Frey**, Diplom Käsesommelier, Verkaufstrainer, zertifizierter Persolog-Trainer, Handelsfachwirt, Personalentwickler



Zielgruppe:

Neu- oder Quereinsteiger

Mitarbeitende aus anderen Abteilungen

Interessierte, die künftig an der Käsetheke arbeiten möchten.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

BIO & VEGAN

im Handel erfolgreich und sicher verkaufen

Bio und vegan liegen voll im Trend!

Was unterscheidet Bio Käse von anderen Käsesorten? Wie gehe ich damit um?

Was muss ich über vegane Ernährung wissen, damit ich die Produkte integrieren und sicher verkaufen kann?

Haben Sie bereits Bio Käse im Sortiment oder wollen es durch Bio Käse erweitern?

Bio Käse oder vegane Produkte bedeuten zunächst mehr Aufwand, kritischere Kunden und werden häufig unwissend stiefmütterlich behandelt.

Dabei schlummert hier ein großes Potential!

Bio Käse anzubieten und diesen begeisternd mit Geschichten und Hintergründen sowie Fachwissen zu verkaufen, kann Ihnen einen neuen Kundenstamm langfristig an Ihre Käsetheke binden.

BIO:

- Was sind die Besonderheiten am Bio Käse?
- Erklärung der unterschiedlichen Bio Label
- Tierwohl und Nachhaltigkeit an Beispielen
- Handling in der Theke: Was muss beachtet werden? Pflegetipps
- Verkostung von Bio Käse mit Hintergründen zu Herkunft und Hof
- Kommunikation an der Theke: Kunden begeistern
- Aktive und passive Beratung der Kunden im Bereich Bio und Nachhaltigkeit
- Zusatzverkäufe an der Theke
- Themenabende und Verkostungen zum Thema Bio gestalten

VEGAN:

- Was steckt wirklich hinter vegan?
- Wie geht man mit veganem Käse um? Was muss man beachten?

SEMINARZIEL:

Überzeugend Bio Käse neben dem bestehenden Sortiment zu verkaufen, ohne diesen zu vernachlässigen.

Sicherheit in Fragen zu Bio Label, Tierwohl und Nachhaltigkeit und veganen Produkten.

Sicherheit im Handling von Bio Käse und veganem Käse.

Termin:

Di. 02.03.2027

Dauer:

9:00 – 16:00 Uhr

Kosten:

160 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 175 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referent:

Jannes Borchers, Diplom Käsesommelier, Naturkostfachberater im Bio Großhandel



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich an alle MitarbeiterInnen im Fachbereich Käsetheke, vom Einsteiger bis zum Profi.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Käse kompetent beraten

Ihr Kunde leidet unter Laktoseintoleranz, hat eine Unverträglichkeit, Probleme mit Histamin oder lebt vegetarisch und möchte kein tierisches Lab? Auch Fragen zu Käse in der Schwangerschaft, bei erhöhtem Cholesterin oder Übergewicht gehören heute zum Beratungsalltag an der Käsetheke.

Eine kompetente und persönliche Beratung wird für viele Kunden immer wichtiger. Wer zuhört, individuelle Bedürfnisse versteht und fachlich sicher antworten kann, schafft Vertrauen und bietet einen echten Mehrwert – weit über den reinen Produktverkauf hinaus.

In diesem praxisnahen Seminar verbinden wir die wichtigsten Grundlagen aus Ernährung und Stoffwechsel direkt mit typischen Fragen aus dem Käsealltag. Sie lernen, gezielt nachzufragen, Informationen richtig einzuordnen und passende Käsesorten auszuwählen.

Dabei geht es auch um die Frage: Was kann ich sicher beantworten – und wo liegen die Grenzen meiner Beratung?

SEMINARINHALT:

- Grundlagen der Nährstoffe und ihre Bedeutung für den Körper
- Verdauung, Stoffwechsel und Enzyme – verständlich erklärt
- Allergie oder Unverträglichkeit?
- Laktose, Histamin, Cholesterin und Übergewicht
- Käse in der Schwangerschaft
- Vegetarischer Käse und tierisches Lab
- Etiketten und Produktinformationen richtig einordnen
- Typische Kundenfragen und gezielte Rückfragen
- Praktische Kundenfälle und Beratungssituationen
- Sicher beraten und Grenzen erkennen

SEMINARZIEL:

Nach dem Seminar können Sie Kundenfragen rund um Käse und Ernährung fachlich einordnen, gezielt nachfragen und kompetent, empathisch und sicher beraten. So wird aus Fachwissen echte Beratungskompetenz an der Käsetheke.

SEMINARABLAUF:

Raus aus der Theorie, rein in die Beratungspraxis! Echte Produkte, knifflige Kundenfragen und typische Beratungssituationen sorgen für Abwechslung. Sie testen Ihr Wissen, diskutieren im Team und lernen, auch bei schwierigen Fragen souverän zu bleiben.

Termin: **Mi. 03.03.2027**

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 160 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 175 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referentin: **Kathrin Helms**, staatlich geprüfte Diätassistentin und Diabetesberaterin DDG



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich an alle MitarbeiterInnen im Fachbereich Käsetheke, vom Einsteiger bis zum Profi.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Kunden begeistern

Stammkunden gewinnen

Preis-Leistung, gute Produkte und Einkaufsatmosphäre sind heute fast in jedem Markt selbstverständlich. Die Differenzierung zum Wettbewerb geht somit über die MitarbeiterInnen. Erfolg hat auch nicht nur mit Fachwissen und Können zu tun. Der Umgang in zwischenmenschlichen Begegnungen ist heute im hohen Maß entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg. In diesem Ganztages-Workshop geht es somit um 4 Dinge, die im Kundenkontakt noch nicht genug Beachtung erfahren.

Sympathie – Wertschätzung – Vertrauen – Gastfreundschaft

Wir „entführen“ Ihre MitarbeiterInnen in eine besondere Haltung und erarbeiten mit ihnen eine neue Rolle, die sie mit Leichtigkeit einnehmen können. Wer diese Rolle versteht und an seinem Arbeitsplatz transformiert, erlebt wie viele Dinge vom Gegenüber auf angenehmste Art und Weise wahrgenommen werden. Die Beratung, der Verkauf, ja der Umgang mit Kunden werden leicht, aufmerksam und leidenschaftlich, und das ohne Last.

Michael Kugel hat neue Ansätze und macht aus VerkäuferInnen leidenschaftliche GastgeberInnen. Er versetzt Ihre MitarbeiterInnen in die „Verkäufer-Rolle“ ihres Lebens, sensibilisiert auf die Besonderheiten im Umgang mit Kunden und fördert – bezogen auf Persönlichkeit und Fähigkeiten – verborgene Potentiale ans Licht. Am Ende entscheidet das WIE vor dem WAS Ihre Mitarbeiter tun und sagen. Sie werden zum „Kümmerer“ und erzeugen positive Bewertungen von Kunden. So werden Beratung und Verkauf erfolgreicher.

SEMINARABLAUF:

Der Tag hat 3 Blöcke und ist eingeteilt in Impulsvorträge, Workshops, Gruppenarbeit und Präsentationen.

SEMINARINHALT:

- Haltung: Wenn durch Leidenschaft das tägliche Handeln plötzlich Freude macht
- Wertschätzung: Das Update zu Dingen, die VerkäuferInnen heute nicht mehr tun sollten
- Vertrauen: Sind alle Kunden gleich? Ansprache, Angebote, Argumentationen

SEMINARZIEL:

Kundenbindung durch individuellen, persönlichen und authentischen Umgang mit dem Kunden. Für alle ein Gewinn, der sich nicht nur in Umsatz- und Imagesteigerung messen lässt. Auch Mitarbeiter profitieren, beruflich wie privat, weil sie auch eine Wertschätzung ihrer eigenen Person und Leistungen erfahren.

Termin:	Di. 06.04.2027
Dauer:	9:00 – 16:00 Uhr
Kosten:	180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.) (inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referent:	Michael Kugel , Präsident des FUW e.V. sowie Trainer für Auftreten-Verhalten-Sprache und Mitglied des Deutschen Knigge-Rats.



Zielgruppe:

Dieser Workshop richtet sich an alle Mitarbeitenden im Kundenkontakt oder die im Sichtfeld ihrer Kunden arbeiten sowie Führungskräfte, die Mitarbeiterverantwortung haben.

Käseplatten & Cheeseboards

Klassisch, kreativ & modern interpretiert

Eine liebevoll angerichtete Käseplatte ist der Hingucker auf jedem Buffet. Sie macht Appetit, lädt zum Zugreifen ein und bleibt in Erinnerung. Dabei muss es nicht immer die große Festplatte sein – auch kleine, passend zusammengestellte Käseplatten können an der Theke zum echten Verkaufsmagneten werden.

Gemeinsam werden klassische Käseplatten und moderne **Cheeseboards** gelegt. Sie lernen, wie Käse, Beilagen und Dekoration harmonisch kombiniert und wirkungsvoll in Szene gesetzt werden. Auch kleine, **themenbezogene Platten für die Verkaufstheke** werden gestaltet – ideal zum direkten Mitnehmen und passend zu unterschiedlichen Anlässen und Jahreszeiten.

Ein Seminar aus der Praxis für die Praxis – ideal für qualifiziertes Verkaufspersonal, Servicekräfte, Gastgeberinnen und Gastgeber, Genussbegeisterte und alle, die Käse zeitgemäß und kreativ präsentieren möchten.

SEMINARINHALT:

- Wichtige Kriterien des Plattenlegens, Mengen, Verzehrfolge, Materialien und Werkzeuge
- Klassische Käseplatten und moderne Cheeseboards gestalten
- Die passende Käseauswahl, Kombination, Reihenfolge und Präsentationsform
- Kleine, themenbezogene Käseplatten für die Verkaufstheke
- Herstellung von kreativen und schnellen Dekorationen
- Ideen für Themen wie z.B. Ostern, Halloween und weitere saisonale Aktionen
- Kalkulation und praktische Umsetzung



Termine: **Mi. 07.04.2027**

oder

Mi. 29.09.2027

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 215 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 230 € (zzgl. MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referentin: **Renate Nixdorf-Ziegler**, Trainerin und Foodstylistin zum Thema Partyservice und Catering



Zielgruppe:

Vom Azubi bis zum Profi.

Sie möchten Ihre Kunden optimal beraten und überraschen?

Dann „Herzlich Willkommen“ zum Seminar.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Käse in der Gastronomie

Professionell präsentieren, servieren und kalkulieren

Käse ist weit mehr als der Abschluss eines Menüs. Richtig ausgewählt, präsentiert und serviert, wird er zu einem besonderen Erlebnis für die Gäste und zu einem attraktiven Bestandteil des gastronomischen Angebots.

In diesem praxisnahen Seminar vermittelt **Laura Überschär** fundiertes Wissen rund um den professionellen Einsatz von Käse in der Gastronomie. Die erfahrene Fromagère wurde 2019 als **beste Fromagère der Niederlande** ausgezeichnet. Gemeinsam mit ihrem Partner führt sie das **Restaurant Mohn in Niedersachsen**, das im Juni 2026 mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet wurde.

SEMINARINHALT:

Von der fachgerechten Lagerung bis zum überzeugenden Auftritt am Tisch zeigt das Seminar, wie Käse wirkungsvoll in gastronomische Konzepte integriert werden kann. Dabei stehen Praxisnähe, Wirtschaftlichkeit und ein sicheres Auftreten gegenüber dem Gast im Mittelpunkt.

Die Themen umfassen unter anderem:

- **Servieren und Kombinieren:** Portionieren, Schneiden und fachgerechtes Anrichten sowie Begleiten mit Getränken
- **Der Käsewagen:** Auswahl, Aufbau und professioneller Einsatz im Service
- **Beratung am Gast:** Käse kompetent vorstellen, Empfehlungen aussprechen und Begeisterung wecken
- **Aufbewahrung:** Käse optimal lagern und Qualität, Aroma und Reife bewahren
- **Kalkulation:** Portionsgrößen, Wareneinsatz, Preisgestaltung und Wirtschaftlichkeit
- **Alternativen zum klassischen Käsewagen:** Moderne und kreative Möglichkeiten, Käse zu servieren

NACH DEM SEMINAR:

Nach dem Seminar können die Teilnehmenden Käse **sicher auswählen, fachgerecht lagern und professionell präsentieren**. Sie wissen, worauf es beim Arbeiten mit einem Käsewagen ankommt und kennen zeitgemäße Alternativen für unterschiedliche gastronomische Konzepte.

Darüber hinaus verfügen Sie über praktische Grundlagen für eine wirtschaftliche Kalkulation und können ein Käseangebot entwickeln, das sowohl geschmacklich als auch betriebswirtschaftlich überzeugt. So wird Käse zu einem besonderen Genussmoment für den Gast und zu einem wertvollen Bestandteil des gastronomischen Angebots.

Termin: Mo. 19.04.2027
Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr
Kosten: 190 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 205 € (zzgl. 19 % MwSt.)
 (inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referentin: Laura Überschär, Fromagère, Mitinhaberin Restaurant Mohn



Zielgruppe:

Fachkräfte aus dem Lebensmittel- und Einzelhandel, aus der Gastronomie und Hotellerie.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Käse effizient verkaufen

Verluste reduzieren, Prozesse optimieren, Umsatz steigern



Der richtige Umgang mit Käse entscheidet nicht nur über Qualität und Haltbarkeit, sondern auch über Wirtschaftlichkeit und Verkaufserfolg. Richtiges Schneiden, fachgerechtes Verpacken und eine optimale Lagerung helfen dabei, die Ware bestmöglich zu erhalten und unnötige Verluste zu vermeiden.

In diesem **praxisorientierten** Seminar lernen die Teilnehmenden, Käse fachgerecht zu behandeln und gleichzeitig Arbeitsabläufe an der Bedientheke effizienter zu gestalten. Ein besonderer Fokus liegt dabei auf der schnellen und **kundenorientierten Bedienung**: Wie lässt sich Käse sinnvoll **vorportionieren** und vorverpacken, um Wartezeiten zu reduzieren und gleichzeitig zusätzliche Kaufimpulse zu schaffen?

SEMINARINHALT:

- Käse richtig und ansprechend verpacken
- Optimale Lagerung unterschiedlicher Käsesorten
- Warenverluste durch fachgerechte Behandlung und Pflege reduzieren
- Arbeitsabläufe an der Käsetheke effizienter gestalten
- „Schnelle Bedienung“ kundenorientiert umsetzen
- Käse sinnvoll vorportionieren und vorverpacken
- Die Cabrio-Theke effektiv für Warenpräsentation und Verkauf nutzen
- Mit vorbereiteten Produkten Wartezeiten reduzieren und zusätzliche Kaufimpulse schaffen
- Praktische Tipps für mehr Effizienz und Wirtschaftlichkeit im Thekenalltag

ZIEL DES SEMINARS:

Die Teilnehmenden können Käse fachgerecht behandeln, schneiden, verpacken und lagern, um Qualität zu erhalten und Warenverluste zu reduzieren. Gleichzeitig lernen Sie, Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten und durch eine gezielte Vorportionierung und Warenpräsentation die **schnelle Bedienung** sowie den Verkauf an der Käsetheke zu fördern.

Termin:	Di. 20.04.2027
Dauer:	9:00 – 16:00 Uhr
Kosten:	190 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 205 € (zzgl. 19 % MwSt.) (inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referent:	Tobias Kükenbrink , Trainer, Diplom-Käsesommelier, Assistant Sommelier



Zielgruppe:

Mitarbeitende und Fachkräfte an der Käsebedientheke sowie interessierte Fach- und Führungskräfte im Lebensmitteleinzelhandel, die ihre Kenntnisse in der Käsepflege und Warenbehandlung vertiefen, Verluste reduzieren und die Effizienz sowie den Verkauf an der Käsetheke steigern möchten.

Käse der Welt

Storytelling an der Käsetheke

An diesem Tag wollen wir gemeinsam durch die Käsewelt reisen – von Deutschland, Österreich und der Schweiz über Frankreich, Spanien und Italien bis nach Großbritannien und Griechenland.

Käse hat Kultur. Geprägt von der Geschichte, der Geografie, dem Klima und den Menschen des jeweiligen Landes sind legendäre Käsesorten mit jahrhundertealter Geschichte und Tradition entstanden. Wir schauen uns an, was die verschiedenen Länder und Regionen ausmacht und welche Geschichten hinter den Käsesorten stehen.

„Storytelling“ ist ein wichtiges Instrument an der Käsetheke. Eine gute Geschichte schafft einen persönlichen Bezug zum Produkt und weckt Interesse. Gerade bei hochwertigen und traditionellen Käsesorten kann sie dabei helfen, dem Kunden das Produkt näherzubringen und seine Besonderheiten zu vermitteln. Wir lernen die Geschichten hinter den Käsesorten kennen und schauen, wie wir sie im Verkauf nutzen können.

Und am Ende merkt auch der Kunde: Käse verkaufen macht Spaß!

NACH DEM SEMINAR:

- besitzen Sie Kenntnisse über die verschiedenen Käsearten und deren Ursprung
- kennen Sie die geschichtliche Entwicklung von Käse
- kennen Sie die EU-Gütesiegel und deren Bedeutung in Bezug auf Käse
- haben Sie Wissen über die marktrelevantesten Käsesorten der Welt
- werden Sie auch einige Raritäten im Bereich Käse kennen lernen
- können Sie die Vorteile einer ausgewogenen Käsevielfalt einschätzen
- werden Sie Kenntnisse über die unterschiedliche Entwicklung der Käsevielfalt der europäischen Länder haben
- sind Sie in der Lage, eine Auswahl von verschiedenen Käsesorten mit ihren wichtigsten Unterschieden zu benennen
- und können sich gut auf die Teilnahme am Diplom Käsesommelier Lehrgang vorbereiten

Termine: **Di. 25.05.2027 mit Melanie Koithahn**
oder

Di. 16.11.2027 mit Ruben Frey

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 190 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 205 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referenten: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin, Diplom Käsesommelière & Fromelière, Trainerin
www.kaesekonzepte.de

Ruben Frey, Diplom Käsesommelier, Verkaufstrainer, zertifizierter Persolog-Trainer, Handelsfachwirt, Personalentwickler



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich an alle MitarbeiterInnen aus dem Käseverkauf mit Erfahrung.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Frankreich

Die Welt der Legenden

Frankreichs Käse gehören zu den besten der Welt – echte Thekenstars und Umsatzbringer.

Wir erkunden Frankreichs Regionen, Milchviehrassen und handwerkliche Geheimnisse, entdecken Klassiker, Spezialitäten mit Herkunftsschutz sowie Rohmilch-, Ziegen- und Schafmilchkäse. Sie erhalten Präsentations-, Verkaufs- und Aussprachetipps, spannende Geschichten und entdecken die perfekte Liaison von Käse und Wein.

SEMINARINHALT:

- Regionen & Ursprung der Vielfalt
- Typische Sorten, Herstellung & Reifebesonderheiten
- Klassiker & Spezialitäten mit Herkunftsschutz
- Traditionelle Verzehrtipps & kreative Rezeptideen
- Käse & Wein – französische Kombinationen
- Präsentations-, Verkaufs- & Aussprachetipps



NACH DEM SEMINAR:

- Mehr Sicherheit im Verkauf französischer Käse
- Perfekte Aussprache & Beratungskompetenz
- Umfassender Überblick über die Vielfalt
- Geschichten, Tipps & sensorische Erfahrung für erfolgreiche Kundengespräche



Termin: Di. 22.06.2027
Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr
Kosten: 170 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 185 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referentin: Ingeborg Göpel, Dipl. Ing. Milch- und Molkereiwirtschaft, Käsetrainerin



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich sowohl an alle MitarbeiterInnen im Fachbereich Käsetheke als auch in der Gastronomie, vom Azubi bis zum Profi.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Von der Milch zum Käse

Käseherstellung in Theorie und Praxis

Ein Besuch in der Hofkäserei Bünkemühle

Wollten Sie schon immer mal erleben, wie „gekäst“ wird und dabei selber Hand anlegen?
 Wie wird aus Milch Käse und wie gibt man ihm durch die Reifung den typischen Charakter?
 Die Hofkäserei BÜNKEMÜHLE in Warpe öffnet extra für uns ihre Produktionsräume, damit wir unter Anleitung der Besitzerin Cathrin Derboven selber Hand anlegen und Käse produzieren können.
 Dieses Seminar ist gleichzeitig ein Modul innerhalb der Ausbildung zum Käsekenner.

SEMINARINHALT:

- Besichtigung der Hofkäserei
- Hautnahe eigene Käseherstellung mit Käse zum Mitnehmen
- Besichtigung der Reiferäume
- Führung durch die Ställe mit Erläuterung der Haltung, Fütterung und Milchherstellung
- Technologie mit Nicola Bräunig

KLEIDUNG:

Für die Produktion bringen Sie bitte saubere Wechselkleidung mit:
 Weißes T-Shirt, saubere Ersatzhose, Pulli/Jacke für die kühlen Reiferäume, wasserfeste, saubere Schuhe, wenn vorhanden Haarnetz oder Kopfbedeckung

ANFAHRT: Mit den eigenen PKWs

ANSCHRIFT: Helzendorf 33, 27333 Warpe

ANMELDUNG: Über das ECC durch das Anmeldeformular auf der letzten Seite



Termin: **Mi. 23.06.2027**
Dauer: 8:30 – 14:00 Uhr
Kosten: 180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.)
 (inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Minimale Teilnehmerzahl: 10 / Maximale Teilnehmerzahl: 20



Zielgruppe:

Dieses Käseseminar richtet sich sowohl an
 alle MitarbeiterInnen im Fachbereich Käse-
 theke als auch in der Gastronomie, vom
 Azubi bis zum Profi.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre
 Mitarbeitenden.

Cross Selling & Verbundverkäufe an der Käsetheke Mehr verkaufen mit Käse

Käse bietet zahlreiche Möglichkeiten für zusätzliche Verkäufe. Wer Kunden gezielt berät, passende Produkte empfiehlt und überzeugende Verkaufsargumente einsetzt, schafft Mehrwert und steigert gleichzeitig den Umsatz.

In diesem praxisorientierten Seminar lernen die Teilnehmenden, **Cross Selling und Verbundverkäufe gezielt in das Verkaufsgespräch einzubauen** und Kunden mit passenden Kombinationen zu begeistern.

DAS ERWARTET SIE:

- Cross Selling an der Käsebedientheke gezielt einsetzen
- Verbundverkäufe erkennen und aktiv fördern
- Passende Ergänzungsprodukte zu unterschiedlichen Käsesorten finden
- Kundennutzen statt reiner Produkteigenschaften kommunizieren
- Verkaufsgespräche aktiv gestalten und zusätzliche Kaufimpulse setzen
- Praktische Ideen und Formulierungen für die direkte Umsetzung an der Käsetheke

ZIEL DES SEMINARS:

Die Teilnehmenden können Verkaufsgespräche an der Käsetheke aktiver gestalten, passende Zusatzverkäufe gezielt anbahnen und durch überzeugende Verkaufsargumente sowohl den Kundenmehrwert als auch den Umsatz steigern.



Termin: Di. 24.08.2027
Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr
Kosten: 190 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 205 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referent: Tobias Kükenbrink, Trainer, Diplom-Käsesommelier, Assistant Sommelier



Zielgruppe:

Mitarbeitende und Fachkräfte an der Käsebedientheke sowie interessierte Fach- und Führungskräfte im Lebensmitteleinzelhandel, die Kunden noch gezielter beraten, passende Zusatzverkäufe fördern und mit überzeugenden Verkaufsargumenten mehr aus jedem Verkaufsgespräch machen möchten.

KÄSEQUALITÄT richtig beurteilen

Für mehr Sicherheit und eine bessere Wertschöpfung

Weltweit gibt es tausende unterschiedlichste Käsesorten. Jedes Land hat seine ganz eigenen Spezialitäten mit den verschiedensten Arten der Herstellung und Reifung. Welche Charakteristik typisch ist, woran man diese erkennt, wie sich die Milch, die Erzeugung und die Art der Herstellung auf den jeweiligen Käse, seinen Geschmack und seine Qualität auswirken, werden wir in diesem Seminar mit viel Praxis sensorisch beurteilen und beschreiben.

SEMINARINHALT:

- Milch und Milchqualität
- Merkmale von Käsen aus Rohmilch und pasteurisierter Milch
- Optische und sensorische Beurteilung von Käse
- Fehleraromen und Reifefehler
- Charakteristik verschiedener Käsetypen / Käsearten / Käsegruppen
- Die Käserinde
- Schimmel & Co.

NACH DEM SEMINAR:

- Besitzen Sie detaillierte Kenntnisse über die Unterschiede bei der Herstellung von Käse
- Werden Sie Kunden in Bezug auf Qualitätsmerkmale beim Käse ausführlich beraten können
- Haben Sie Wissen darüber, welches die wichtigsten Faktoren bei der Erzeugung, Verarbeitung und Reifung von Milch und Käse sind
- Können Sie die Vorteile der unterschiedlichen Herstellungsarten beurteilen
- Wissen Sie, was es mit dem Schimmel beim Käse auf sich hat
- Sind Sie in der Lage, auch die Risiken bei der Erzeugung von Milch und Käse einschätzen zu können
- Wissen Sie, was beim Umgang mit Käse an der Theke zu berücksichtigen ist, um eine optimale Qualität der Käse zu gewährleisten

Termine: Di. 07.09.2027
Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr
Kosten: 180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.)
 (inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)
Referenten: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin, Diplom Käsesommelière & Fromelière, Trainerin
www.kaesekonzepte.de



Zielgruppe:

Abteilungsleiter, alle MitarbeiterInnen aus dem Käseverkauf mit Erfahrung.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Wie kommt der Blumenkohl in den Käse

Käsesprache für Einsteiger & Profis

Hier geht es um eins der gefragtesten Themen in der Käsewelt, wie oder wonach schmeckt Käse. Die Aromatik von Käse ist unfassbar vielfältig und jeder Käse hat seine eigene Charakteristik. Wenn man einen Käse beschreibt, dann geht es um die Optik, die Haptik oder auch das Mundgefühl, die Aromatik und den Geschmack. Die Frage nach dem Geschmack an der Käsetheke ist häufig und wir geben Ihnen das Werkzeug dafür. Wir tauchen mit Ihnen in die Welt der Käsearomatik ein und vermitteln Ihnen die Grundlagen für eine professionelle Beschreibung von Käse an Ihrer Bedientheke.

SEMINARINHALT:

- Wonach oder wie schmeckt Käse
- Sensorik und was das genau im Bezug auf Käse bedeutet
- Grundlagen der Sensorik
- Das Aromenrad für Käse
- Die vier Grundcharakteristiken der Käsearomatik
- Blind Tasting von Aromen
- Geschmack, Aromatik und Nachgeschmack
- Viel Praxis, denn Sensorik ist Praxis pur

NACH DEM SEMINAR:

- Besitzen Sie Kenntnisse in der Grundlagen-sensorik sowie Käsesprache
- Können Sie Aromen erkennen
- Können Sie Käse mit den treffenden Vokabeln beschreiben



Termin: **Mi. 22.09.2027**

Dauer: 9:00 – 16:00 Uhr

Kosten: 180 € für Ruwisch & Zuck Kunden, sonst 198 € (zzgl. 19 % MwSt.)
(inklusive Tages-Verpflegung, Seminarunterlagen)

Referentin: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin, Diplom Käsesommelière & Fromelière, Trainerin
www.kaesekonzepte.de



Zielgruppe:

Alle, die Käse lieben, denn an diesem Tag gibt es viel zum Probieren.

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Hier werden Sie zum Käseexperten für Ihre Bedienungstheke.

Kennen Sie die Käse in Ihrer Theke wirklich?

Eine berechtigte Frage, denn was verbirgt sich hinter einem Namen wie Morbier, Gorgonzola oder Comté?

Neue Herausforderungen stellen sich durch den wachsenden Anspruch unserer Kunden und durch die Globalisierung. Käsevielfalt ist greifbar geworden und so auch die Auswahl an den Käsetheken.

Doch was brauchen diese Käsesorten in Ihrer Theke? Der richtige Umgang mit diesem wertvollen Lebensmittel sollte an einer Käsebedienungstheke gewährleistet sein, damit immer eine top Qualität bei Ihren Kunden ankommt.

Wir vermitteln Ihnen den richtigen Umgang mit Käse und die Pflege, die sensorische Beurteilung und Fähigkeit, Qualitäten zu unterscheiden, aber vor allem optimal zu erkennen.

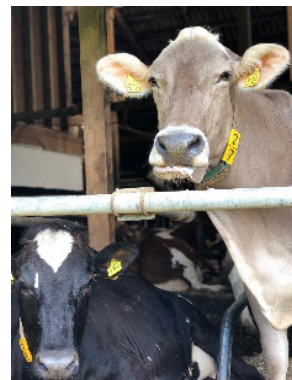
Hinzu kommt die Beschreibung von Geschmack, weiteren Verwendungsmöglichkeiten und Kombinationen.

Sie können Kunden sicher beraten, auch wenn es um Ernährungsfragen wie Laktoseintoleranz oder Milcheiweißallergie geht.

Aufbauend erhalten Sie Wissen rund um die marktrelevantesten Käsesorten Europas und deren Entstehung, die richtige Käseauswahl für Platten und Buffets und was bei einem Kundentasting wichtig ist. In der Praxis geht es um die Käseherstellung.

Hier erleben Sie die Arbeit auf einem Bauernhof, schauen beim Käsen über die Schulter und erfahren mehr über die Aufgaben eines Affineurs.

Sie sind aktiv an der Betreuung eines Käsebuffets, einer Käsetheke und der Durchführung einer Käse-Wein-Degustation beteiligt.

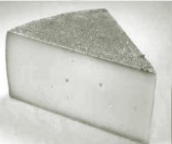


K Ä S E A K A D E M I E

A C A D É M I E D U F R O M A G E












NACH DEM SEMINAR:

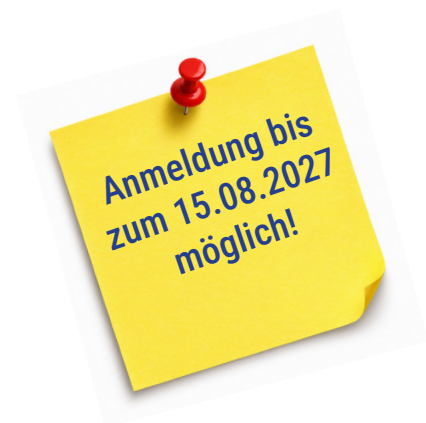
- können Sie als Experte Ihre Kunden im Bereich Käse zum Thema „Hochwertiger Genuss“ beraten
- können Sie Trends bei der Käseauswahl setzen und als Sensorik-Spezialist zum Thema Kombinationen optimal beraten
- können Sie Sicherheit im Umgang und in der Beurteilung von Käse vermitteln
- können Sie die Qualität und Unterschiede von Käse bestimmen
- wissen Sie wie die Betreuung, der Aufbau und die Sortimentsauswahl einer Käsetheke auszuführen ist
- können Sie Käse richtig pflegen, aufschneiden und verpacken
- wissen Sie, wie Käse hergestellt wird und wo die Unterschiede zwischen den einzelnen Käsefamilien liegen
- können Sie umfassend zur Käseauswahl beraten
- stellen Sie eine abgestimmte Käseauswahl für die Theke, aber auch für eine Degustation oder ein Büffet zusammen
- wissen Sie den Wert des Käses in der Ernährung, aber auch die Risiken zu beurteilen
- beraten Sie Kunden in Ernährungsfragen optimal
- kombinieren Sie Käse mit anderen wertvollen Lebens- und Genussmitteln
- können Sie neue Geschäftsbereiche eröffnen, wie z.B. Kundenabende durchführen
- wissen Sie Schneidetechniken umzusetzen, um eine optimale Wertschöpfung zu erzielen

KURSDAUER:

2 Wochen Intensivkurs mit Exkursion und Abschlusszertifikat

ABSCHLUSS:

Sensorische, schriftliche & mündliche Prüfung



Termin: 01. bis 13.11.2027

Kosten: 2.190 € inkl. 19 % MwSt.

inklusive Tagesverpflegung, Verkostungskäse, Handouts und Testgebühr

Referentin: **Melanie Koithahn**, Verkaufstrainerin, Coach, Autorin, Diplom Käsesommelière & Fromelière, Trainerin
www.kaesekonzepte.de

Initiator: Die Käseakademie, www.kaeseakademie.de



Zielgruppe:

Fachkräfte aus dem Lebensmittel- und Einzelhandel, aus der Gastronomie und Hotellerie

Wir freuen uns auf Sie und/oder Ihre Mitarbeitenden.

Diplom-Käsesommelier



Käse liegt voll im Trend und ist bereits zu einem der beliebtesten Lebensmittel sowie zum finalen Genuss eines mehrgängigen Menüs avanciert. Auch hat die Produktvielfalt in den letzten Jahren enorm zugenommen – sowie der Wunsch nach kompetenter Beratung.

IHRE VORTEILE

Als Käsesommelier/-sommelière sind Sie ein/e hoch qualifizierte/r Experte/Expertin mit einem von der Wirtschaft anerkannten Diplom ausgezeichnete/r Fachberater/in.

DIE ZIELGRUPPE

Fachkräfte aus dem Lebensmittelfachhandel, Molkereifachleute, Köche, Restaurantfachleute, Hotel- und Gastgewerbeassistenten

oder

Personen mit dem Nachweis über drei Jahre einschlägiger Berufspraxis im Fachhandel, Service, Küche oder Molkerei.

VORAUSSETZUNG

Besuch des Workshops „Käse-Sensorik & Getränke Basisworkshop“.

Die Eckdaten entnehmen Sie bitte der Seite 27.

DIE LEHRGANGSDAUER

Die Dauer der Diplom-Ausbildung beträgt 120 Trainingseinheiten.

TIPP:

Für die Dauer des Lehrgangs empfehlen wir das Leonardo Hotel
Tiergartenstr. 117, 30559 Hannover
T: +49 511 5103-0
E: info.hannover@leonardo-hotel.com
I: www.leonardo-hotels.de
für ECC-Gäste Buchung über Stichwort: „Käseschulung“

DIE LEHRINHALTE

- Geschichte des Käses
- Rohprodukte und Ihre Beschaffenheit
- verschiedene Herstellungsverfahren
- Käsegruppen
- Käsereifung
- Lagerung
- Einkauf und Ihre Aufgaben als Fachberater/in
- Käse aus Deutschland, Österreich, Frankreich, Schweiz, England, Holland und aller Welt
- Käsepräsentation und Schnitttechnik
- Kalkulation
- Gesetzliche Bestimmungen
- Verkaufsberatung
- Harmoniekunde und Käsesensorik

Durch eine Exkursion erleben Sie praxisnah die **Käseherstellung** und gewinnen so Einblicke in eine Käserei.

DER ABSCHLUSS

Der Diplomlehrgang wird mit einer schriftlichen, mündlichen und praktischen Prüfung abgeschlossen. Sie erhalten ein WIFI Zeugnis und Diplom in deutscher Sprache.

KOSTEN

€ 2.350,-- im European Cheese Center (ECC)

TERMINE, INFORMATION & ANMELDUNG

Die aktuellen Termine weisen wir auf der Seite 27 aus sowie die Ansprechpartner für nähere Informationen.



Käse-Sensorik & Getränke Basisworkshop

16 LE

€ 380,--

Dieser Workshop dient als Vorbereitung zur Ausbildung zum Diplom-Käsesommelier. Sie lernen die Grundlagen der Sensorik sowie die Basics der Getränkekunde näher kennen. So fällt es Ihnen leichter, Ihren Kunden als „Genussmanager“ die perfekte Kombination zwischen Käse und dem jeweiligen korrespondierenden Getränk zu präsentieren.

ECC Hannover-Anderten	10.+11.01.2027	So 10.00-18.00 Uhr
41107016		Mo 08.00-16.00 Uhr
ECC Hannover-Anderten	12.+13.09.2027	So 10.00-18.00 Uhr
41107017		Mo 08.00-16.00 Uhr

Lehrgang zum Diplom-Käsesommelier in Hannover

120 LE

€ 2.350,--

Die Top Ausbildung für den Käseverkauf

Als Käsesommelier/Käsesommelière sind Sie eine hochqualifizierte Fachkraft für die Beratung und Verkauf von Käse in der Hotellerie, Gastronomie sowie im Lebensmittelhandel. Zusätzlich lernen Sie die Möglichkeiten der Verwendung von Käse bei der Speisenzubereitung kennen. Abgerundet wird die Ausbildung durch zwei Fachexkursionen. Im Teilnahmebeitrag ist ein einmaliger Prüfungsantritt enthalten.

Inhalte:

- Geschichte des Käses
- Rohprodukte und Ihre Beschaffenheit
- verschiedene Herstellungsverfahren
- Käsegruppen
- Käsereifung
- Lagerung
- Einkauf und Ihre Aufgaben als Fachberater/in
- Käse aus Deutschland, Österreich, Frankreich, Schweiz,
- England, Holland und aller Welt
- Käsepräsentation und Schnitttechnik
- Kalkulation
- Gesetzliche Bestimmungen
- Verkaufsberatung
- Harmonie von Käse und Wein

ECC Hannover-Anderten	07.02.-18.02.2027	So-Sa 8.00-18.00 Uhr
41152056		Prüfung: Fr-Sa 19.+20.02.2027
ECC Hannover-Anderten	10.10.-21.10.2027	So-Sa 8.00-18.00 Uhr
41152017		Prüfung: Fr-Sa 22.+23.10.2027

INFORMATION & ANMELDUNG

European Cheese Center
Owidenfeldstrasse 18
30559 Hannover-Anderten
Tel.: 0511/5866626, Fax 0511/5866636
E: info@cheeseccenter.de I: www.cheeseccenter.de



WIFI Salzburg
Daniela Hofer
Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg
Tel.: +43 662/8888-404
E: dhofer@wifisalzburg.at I: www.wifisalzburg.at



ANMELDEBLATT



Hiermit melde ich mich verbindlich zu nachfolgenden Ausbildungen an:

Käse-Sensorik & Getränke Basisworkshop

□ ECC Hannover-Anderten 41107016	10.+11.01.2027	So 10.00-18.00 Uhr Mo 08.00-16.00 Uhr
□ ECC Hannover-Anderten 41107017	12.+13.09.2027	So 10.00-18.00 Uhr Mo 08.00-16.00 Uhr

Lehrgang zum/zur Diplom-Käsesommelier/-sommelière

□ ECC Hannover-Anderten 41152056	07.02.-20.02.2027 inkl. Prüfung	So-Sa 8.00-18.00 Uhr Prüfung: 19.+20.02.2027
□ ECC Hannover-Anderten 41152017	10.10.-23.10.2027 inkl. Prüfung	So-Sa 8.00-18.00 Uhr Prüfung: 22.+23.10.2027

!!BITTE VOLLSTÄNDIG UND IN BLOCKSCHRIFT AUSFÜLLEN!!

ANMELDUNG

.....
Vorname Name Geb. Datum Tel. Nummer

.....
Strasse Nr. PLZ Ort Email

.....
Unterschrift

.....
Firmenbezeichnung Filialnummer/Kostenstelle Firmenadresse PLZ/Ort

Zusendeadresse: O Firma O Privat

INFORMATION & ANMELDUNG

European Cheese Center
Owidenfeldstrasse 18
30559 Hannover-Anderten
Tel.: 0511/5866626, Fax 0511/5866636
E: info@cheesecenter.de I: www.cheesecenter.de

WIFI Salzburg
Daniela Hofer
Julius-Raab-Platz 2, 5027 Salzburg
Tel.: +43 662/8888-404
E: dhofer@wifisalzburg.at I: www.wifisalzburg.at

Das European Cheese Center ist für mich weit mehr als ein Ort der Wissensvermittlung. Hier begann meine Reise in die Welt des Käses, die durch die Ausbildungen zum Beratungsspezialist Käse, Frommelière und Sommelière meine Leidenschaft stetig wachsen ließ.

Neben fundiertem Fachwissen waren vor allem die Freude am Lernen, der persönliche Austausch und die Gemeinschaft mit Gleichgesinnten besonders wertvoll. Rückblickend war die Zeit im ECC nicht nur eine fachliche Weiterbildung, sondern auch eine persönliche Entwicklung voller Inspiration, Begeisterung und unvergesslicher Begegnungen.

Carmen Ostermeyer, Servicetrainerin



Das Seminar hat mir die Augen geöffnet, was alles Einfluss auf Käse und dessen Qualität hat.

Ingo, Basiswissen Käse Seminar

Mein Name ist Simone Deutschländer und ich fühle mich seit vielen Jahren mit dem ECC, durch das vielfältige Seminarangebot, verbunden.

Rund um Käse ist das ECC ein hervorragendes Schulungs- und Ausbildungs- sowie Weiterbildungszentrum.

Bei meiner Ausbildung zur Diplom-Käsesommelier habe ich nicht nur Vieles über Käse erlernt, sondern ich habe auch tolle Leute kennengelernt.



Lernen im Wohlfühlmodus



Take THE Date

Du bist Käsesommelier/Käsesommelière?

Du möchtest Dich weiter fortbilden?

Und dabei Sommelier-Kollegen (wieder)treffen?

DANN KOMM ZUM KLASSENTREFFEN!

Wann? 12. und 13. Juni 2027 ■ Wo? Hannover

Eine Veranstaltung der Fachzeitschrift KÄSE-THEKE
in Zusammenarbeit mit dem European Cheese Center (ECC)

**KÄSE-
THEKE**



Anmeldeformular

Wir freuen uns auf Sie!

European Cheese Center
Owidenfeldstrasse 18

30559 Hannover



Seminar-Ort:

European Cheese Center, Hannover-Anderten

Telefon-Nr.: 0511/5 86 66 26 – Fax- Nr. 0511/5 86 66 36

E-Mail: info@cheesecenter.de

Wir/ich melde/n _____ Person/en verbindlich zu folgendem Termin an:

Datum: _____

Seminarname: _____

Teilnehmergebühr pro Pers: _____

Ruwisch & Zuck-Kunde: ☐ Ja ☐ Nein Kunden-Nr.: _____

Firma: _____

Teilnehmer: _____

RE-Anschrift: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon-Nr.: _____ Fax-Nr.: _____

E-Mail Teilnehmer: _____

Markt-Nr.: _____ Niederlassung: _____

(Bitte füllen Sie die Anmeldung vollständig in Druckbuchstaben aus!)

Die Seminargebühr beinhaltet Verpflegung, Unterlagen, Teilnehmerzertifikat und Fachlektüre

Vor der Veranstaltung erhalten Sie eine schriftliche Terminbestätigung.

Wir bitten um Verständnis, dass wir bei Absage ab 4 Wochen vor Seminarbeginn folgende Stornogebühren erheben müssen:

4 Wochen vor Beginn 50% des Teilnehmerpreises

3 Wochen vor Beginn 75% des Teilnehmerpreises

Danach wird der volle Betrag in Rechnung gestellt.

Zur Absicherung vor allem bei mehrtägigen Veranstaltungen empfehlen wir Ihnen z.B. bei der Hanse Merkur oder ERGO Reiseversicherung eine „Seminarversicherung“ abzuschließen.

www.seminarversicherung.info

☐

AGBs und Datenschutzverordnung akzeptiert (www.cheesecenter.de)

Datum: _____

Unterschrift/Stempel: _____