



Vertriebstrainings 2023/2024

Erfolgreich in Theorie und Praxis



Fit für Ihren Erfolg.



Sehr geehrte AMAZONE Vertriebspartner,

Wir heißen Sie herzlich willkommen in der Academy der AMAZONEN-WERKE und freuen uns, Ihnen unser aktuelles Trainingsprogramm in den Bereichen Service und Vertrieb vorzustellen.

Umso mehr freuen wir uns, dass wir Sie in der kommenden Trainingssaison auch wieder vor Ort in Präsenztrainings begrüßen dürfen. Um den Marktanforderungen gerecht zu werden, bieten wir Ihnen wieder eine Vielzahl an Kursen an, in denen Ihnen die Maschinen der AMAZONE Produktwelt als auch aktuelle Themen aus der Landwirtschaft vorgestellt werden.

Unser erfolgreiches Format der Fokuswochen bleibt dabei bestehen und wird erstmalig in diesem Jahr durch Präsenzveranstaltungen zwischen den Onlineterminen ergänzt.

Wie schon im letzten Jahr wird das Training sich auf eine Produktlinie pro Woche konzentrieren und wird komplementiert durch ein allgemeines Training zu Preislistenupdates und Produktneuheiten.

In den Wochen der Präsenztrainings begrüßen wir Sie gerne im Training Center Hude oder im ACTIVE-Center in Hasbergen-Gaste zu einem auf Ihre Anforderungen zugeschnittenen Training nach unserem Motto „so viel Theorie wie nötig, so viel Praxis wie möglich“.

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine Übersicht der angebotenen Trainings gefolgt von den spezifischen Inhalten der einzelnen Fokuswochen. Alle in dieser Broschüre aufgeführten Trainings finden Sie ab dem 01. September in unserem „myAMAZONE for dealer“-Portal.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung.

Ihr AMAZONE-Trainingsteam

Inhalt

Einleitung	6	AMAZONE Trainingskonzept – Service und Vertrieb
	7	Willkommen bei der AMAZONE Academy
	9	Immer und überall verfügbar – AMAZONE SmartLearning
	10	Händlerportal / Anmeldung
	12	AMAZONE Training Center
	13	ACTIVE-Center Gaste / Produktmarketing
	14	Werksniederlassungen / Verkaufsförderung
Trainings	16	Vertriebstraining mit Trainer
	17	Vertriebstraining ohne Trainer
	18	Vertriebstraining online
	19	Training im Land
	20	Nationales Neuverkäufertraining
	21	Internationales Neuverkäufertraining
	22	Fahrertraining
Trainingsthemen	24	Unsere Vertriebstrainings
	26	Düngetechnik
	28	Pflanzenschutz
	30	Angebaute Sätechnik (mechanisch/pneumatisch)
	32	Großflächen-Sätechnik
	34	Einzelkorn-Sätechnik
	36	Passive Bodenbearbeitung
	38	Wendende Bodenbearbeitung
	40	Elektronik
Allgemeine Teilnahmebedingungen	42	

AMAZONE Trainingskonzept – Service und Vertrieb

Steigende Anforderungen aus dem Umfeld der Landwirtschaft sowie innovative Technik, fordern die stetige Weiterbildung unserer und Ihrer Mitarbeiter aus den Bereichen Service und Vertrieb. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, bietet Ihnen die **AMAZONE Academy** ein umfangreiches Trainingsangebot, zugeschnitten auf die Bedürfnisse der jeweiligen Teilnehmer, an. Lernen Sie mit dieser Broschüre unsere Kursangebote, beginnend vom Basiswissen bis zum Profitraining, kennen und **werden Sie zum AMAZONE Produktspezialisten!**

Mithilfe von **effizienten Gruppengrößen** in unseren Präsenzveranstaltungen sowie in den Onlinekursen schaffen wir unseren Teilnehmern eine angenehme Atmosphäre, um individuelle Fragen, Probleme und Anmerkungen bedarfsgerecht zu klären.

Unser abwechslungsreiches Trainingsprogramm zeichnet sich durch umfangreiche und ausführliche Trainingsunterlagen aus. Diese sollen dem Teilnehmer als hilfreiche Unterstützung im Arbeitsalltag dienen. Die Unterlagen werden in digitalisierter Form zur Verfügung gestellt und können somit flexibel

während und nach den Trainingseinheiten als Informationsquelle genutzt werden.

Theorie trifft Praxis – nach dieser Philosophie werden unsere Trainings ausgerichtet. Mit „so viel Theorie wie nötig und so viel Praxis wie möglich“ sollen unsere Trainingsteilnehmer optimal auf die Marktanforderungen vorbereitet werden.

Wir möchten Sie motivieren, das Trainingsangebot zum weiteren Ausbau sowie zum Auffrischen Ihrer Kompetenzen und Fähigkeiten zu nutzen. Trainingsinhalte, Trainingstermine und Veranstaltungsorte sowie die Möglichkeit der Online Anmeldung zu einem Training finden Sie im myAMAZONE for dealer Portal.

Willkommen bei der AMAZONE Academy

AMAZONEN-WERKE
H. Dreyer SE & Co. KG
Training Center
Heinrich-Dreyer Straße 1-7
27798 Hude

AMAZONE Werksniederlassung
Dorfstraße 3
17168 Wamkenhage

AMAZONEN-WERKE
H. Dreyer SE & Co. KG
ACTIVE-Center
Am Amazonenwerk 9-13
49205 Hasbergen-Gaste

**BBG Bodenbearbeitungs-
Geräte Leipzig GmbH &
CoKG**
Rippachtalstraße 10
04249 Leipzig

DEULA Westfalen-Lippe GmbH
Dr.-Rau-Allee 71
D-48231 Warendorf

AMAZONE Werksniederlassung
Am Bahnhof
D-86456 Gablingen

AMAZONE Werksniederlassung
Caspar-Clemens-Pickel-Straße 6
56736 Kottenheim



Immer und überall verfügbar – AMAZONE SmartLearning

Unsere SmartLearning Angebote bieten Ihnen die Möglichkeit, die Maschinenbedienung zu jeder Zeit nach Ihren Bedürfnissen kennenzulernen. Dabei erklären unsere Videotutorials und Simulationen die Maschinenbedienung und technischen Zusammenhänge und bereiten Sie so auf den nächsten Einsatz vor.

Maschinenbedienern, Servicetechnikern sowie Vertriebsmitarbeitern wird somit die Möglichkeit geboten, sich mit der Maschine vor dem ersten Einsatz vertraut zu machen. Erfahrene Praktiker können ihre Kenntnisse auffrischen und dadurch ihr Leistungspotential steigern.

Somit wird jedem eine optimale Vorbereitung ermöglicht, sodass das Leistungsspektrum der Maschine bereits am ersten Tag bestmöglich ausgeschöpft werden kann.

Unser SmartLearning Angebot beinhaltet alle unsere Produktgruppen, steht Ihnen in unterschiedlichen Sprachen auf unserer Homepage und als eigene App zur Verfügung und wird von uns kontinuierlich angepasst und weiter ausgebaut.



! Das SmartLearning ersetzt nicht das Lesen der Betriebsanleitung. Sämtliche Sicherheitshinweise sind dieser unbedingt vorab zu entnehmen. Technische Änderungen vorbehalten.

Händlerportal

Das AMAZONE Portal myAMAZONE for dealer beinhaltet alle Informationen und Details rund um die aktuellen Trainingsangebote aus den Bereichen Service und Vertrieb der aktuellen Trainingssaison. Speziell konzipiert für Sie als unseren Handelspartner, umfasst das Portal alle Funktionen des allgemeinen Anmeldevorgangs, wie beispielsweise der Verwaltung bzw. Abmeldung bereits angemeldeter Mitarbeiter oder der Registrierung weiterer Mitarbeiter.

Im Portal können Sie die Trainingsangebote nach unterschiedlichen Suchbegriffen filtern und sich Ihr gewünschtes Trainingsprogramm individuell zusammenstellen. Dabei

empfehlen wir Ihnen, innerhalb eines möglichst geringen Zeitraumes, die unterschiedlichen Trainings so zu legen, dass diese themenübergreifend und an Ihre Bedürfnisse angepasst sind.

Aufgrund von begrenzten Teilnehmerzahlen in den Präsenztrainings möchten wir Sie um eine frühzeitige Anmeldung zu Ihren Wunschtrainings bitten.

Sollte ein Kurs bereits ausgebucht sein, wird Ihnen dies im Portal direkt über eine farbige Markierung angezeigt. Sie können in diesem Fall Teilnehmer auf einer Warteliste vermerken.

! Die Anmeldung zu unseren Trainings erfolgt ausschließlich **online über das Portal myAMAZONE for dealer**. Dieses finden Sie online unter:

<https://portal.amazone.de/>

Über die Rubrik „Service | Ersatzteile“ oder alternativ den Schnellzugriff über der Suchfunktion, gelangen Sie ebenfalls in den „Händlerbereich“. Bei Fragen zu Ihrer Anmeldung können Sie sich an Trainingcenter@Amazone.de wenden.

- ▼ Trainingsmodul
- ▼ Maschinenregistrierung
- ▼ Ticketsystem
- ▼ **Training Center**
 - » Ihre Anmeldungen
 - » Interne Trainings
 - » Servicetrainings
 - » Servicetrainings Export
 - » Vertriebstrainings
 - » Vertriebstrainings Export
 - » ET-Trainings
 - » Fahrertrainings
- ▼ **Kontenverwaltung**
 - » Meine Benutzerdaten
 - » Unsere Kundendaten
 - » **Unsere Mitarbeiter**
- Formulare
- Partnerseiten
- Service-Zeiten
- Abmelden

Anmeldung

Auf der Startseite des Portals können Sie sich über die Schaltfläche „Anmelden“ mit den Ihnen bekannten Anmeldedaten einloggen. Über den Menüpunkt „**Training Center**“ können Sie dann alle verfügbaren AMAZONE Trainingsangebote sowie Ihre bereits getätigten Anmeldungen aufrufen.

Im Untermenü „**Ihre Anmeldungen**“ können Sie nachschauen, welche Mitarbeiter an Trainings teilgenommen haben oder für welche Trainings diese an- bzw. abgemeldet sind.

Unter dem Reiter „Training Center“ finden Sie ebenfalls alle angebotenen **Service- und Vertriebstrainings**. Falls Sie nicht genau wissen, wie Ihr Wunschtraining aussieht oder wann es stattfindet, können Sie bequem mithilfe der detaillierten Filterfunktion danach suchen.

Ihre Mitarbeiter können Sie in der Kontenverwaltung unter „**Unsere Mitarbeiter**“ neu hinzufügen oder entfernen.

AMAZONE Training Center

Unser Training Center am Standort Hude/Altmoorhausen zeichnet sich durch umfangreich ausgestattete und moderne Trainingsräume aus.

Unseren Trainingsteilnehmern bieten wir eine optimale praxisbezogene Vorbereitung für den Umgang mit unseren Produkttypen.

In unserem AMAZONE Training Center haben wir 5 produktbezogene Praxis- und Theorieräume, 2 Trainingsräume für Elektronik und seit neuestem ein Studio speziell für Onlinetrainings.

Unsere Trainingsbereiche sind mit repräsentativen marktaktuellen Maschinen, Modellen und Simulationen ausgestattet. Außerdem können wir für Feldeinsätze auf umliegende Flächen zurückgreifen, um den Teilnehmern ein der Praxis möglichst nahes Training bieten zu können.

Neben den Vertriebsstrainings werden in unserem Training Center Hude über alle Maschinen und Wissensstufen hinweg Servicetrainings angeboten.

Die Trainer unserer AMAZONE Academy sind mit Ihrer Erfahrung und Ihrem Wissen stets nah an den aktuellen Herausforderungen im Markt.

In unseren Trainings beziehen wir uns auf genau diese praxisrelevanten Themen, stellen diese nach, erarbeiten Lösungsansätze und schaffen so Antworten für jede Problemstellung. Im intensiven Gespräch mit den Teilnehmern verstehen sich unsere Trainer sowohl im Vertrieb als auch Service als Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmen.

ACTIVE-Center Gaste

Unser ACTIVE-Center im Werk Gaste, gebaut direkt hinter dem 1900 von Heinrich und Lisette Dreyer errichteten Gründerhaus, bietet uns die Möglichkeit, verschiedene Events und Trainings durchzuführen.

Als ständigen Showroom finden sich hier immer aktuelle Maschinen von AMAZONE, eine kleine Einrichtung zur Betriebshistorie und Modelle und Ausstellungen zu aktuellen Themen. Mit integriertem Fan-Shop, Schulungs- und Konferenzraum bietet das ACTIVE-Center Gaste die Möglichkeit, Trainings zu allen Produktlinien durchzuführen.

Des Weiteren gibt uns die vor dem Werk installierte Holperstrecke die Möglichkeit, die Gestängeführung unserer Feldspritzen unter den extremsten Bedingungen vorzuführen.

Produktmarketing

Das AMAZONE Produktmarketing verantwortet die Präsentation und Außendarstellung unserer innovativen Produkte gegenüber internationalen Kunden und Vertriebspartnern und trägt mit seinem Einsatz und seiner professionellen Beratung zu Ihrem Erfolg bei. Dabei ist das PMK die Schnittstelle zwischen den Produkt-, Marketing- und Vertriebssteams. In unseren Trainings versuchen wir das Bewusstsein und die Vorteile unserer Produkte am Markt zu schärfen und gleichzeitig herauszufinden, welchen Mehrwert die Maschine unserem Kunden bieten kann.

Im In- und Ausland unterstützt das PMK bei Feldtagen, Vorführungen und Markteinführungen unserer Produkte, plant und führt mit Ihnen gemeinsam Trainings durch und sorgt somit für eine Verbreitung von Expertenwissen in unserer weltweiten Vertriebsmannschaft. Unser kundenorientiertes Team ist somit ein wesentlicher Bestandteil des Erfolges der AMAZONENWERKE, das den Kunden und seinen Fortschritt in den Mittelpunkt der Geschäftsstrategie stellt.

Werksniederlassungen

Die drei AMAZONE Werksniederlassungen in Gottin, Kottenheim und Gablingen geben uns als Unternehmen die Möglichkeit, vor Ort Trainings, Kundengespräche und Maschinenpräsentationen durchzuführen. Strategisch in Deutschland verteilt versuchen wir so, Ihnen die AMAZONE Produktlinien möglichst nahe zu bringen und die Wege von uns zu Ihnen möglichst kurz zu halten.

Verkaufsförderung

Eine motivierte, kundenorientierte Vertriebsmannschaft ist AMAZONES Herzstück im Heimatmarkt. Unser Team der Verkaufsförderung hat stets das Wohl unserer Kunden im Blick, ist engagiert, gut geschult, proaktiv und hat eine Leidenschaft dafür, die Bedürfnisse der Kunden zu verstehen und ihnen die bestmöglichen technischen Lösungen zu präsentieren. Diese Einstellung trägt unsere Mannschaft gerne weiter in die Vertriebswelt hinaus und unterstützt Sie bei Maschinenvorfürungen und -einsätzen und trainiert Ihr Verkaufsteam in allen AMAZONE Produktbereichen. Unter Kunden verstehen wir nicht unsere Vertriebspartner, sondern die gemeinsamen Endkunden, die Landwirte, Lohnunternehmen und Maschinenringe und –gemeinschaften. Veränderte Kundenbedürfnisse und neue technische und ackerbauliche Trends werden dabei gezielt wahrgenommen und strukturiert ins Unternehmen zurück kommuniziert. Mit dieser Begeisterung, Ihrem und unserem Know-How sorgen alle gemeinsam dafür, dass unsere Kunden immer wieder gerne auf AMAZONE zurückkommen. Unser kundenorientiertes Team der V&F hat somit einen wesentlichen Anteil am Erfolg der AMAZONEN-WERKE, die den Kunden und seinen Erfolg in den Mittelpunkt der Geschäftsstrategie stellt.

Trainings



Vertriebstraining mit Trainer

 **Zielgruppe**
1.Vertriebsebene

Anhand der spezifischen Anforderungen aus Ihrem Land und Markt, bereiten wir ein auf die Teilnehmer abgestimmtes Training vor. Angepasst an den Wissensstand Ihrer Gruppe können wir Trainings in den Trainingsstufen S1 Basic, S2 Advanced und S3 Expert anbieten.

 **ganzjährig möglich, vorgegebene Wochen**

Die Trainingsinhalte werden anhand von Trainingsunterlagen, Praxisübungen an den Maschinen sowie im besten Fall Praxiseinsätzen auf dem Feld vermittelt.

 **3,5 Stunden**

Ein versierter Trainer aus der AMAZONE Produktlinie wird mit Ihrer Gruppe im gewünschten Bereich das Training durchführen.

 **AMAZONE Training Center**
Hasbergen Gaste & Hude

In der Saison 2023/2024 heißen wir Sie in den folgenden Wochen für ein Vertriebstraining herzlich willkommen. Zusammen mit Ihnen erstellen wir gerne ein individuell auf Ihre Bedürfnisse und Anforderungen aus dem heimischen Markt zugeschnittenes Training.

 **max. 12 Personen**

 **Deutsch & Englisch**

Im nationalen Bereich sprechen Sie bitte für Trainingswünsche Ihren AMAZONE Werksbeauftragten an. Für den internationalen Bereich bieten wir für ein Vertriebstraining folgende Wochen an.

 **Ansprechpartner im Unternehmen**
Academy

2023:
Woche 48 27.11. bis 03.12.2023
Woche 50 11.12. bis 15.12.2023

 **S1 Basic
S2 Advanced
S3 Expert**

2024:
Woche 3 15.01. bis 19.01.2024
Woche 5 29.01. bis 02.02.2024
Woche 7 12.02. bis 16.02.2024

 **Produktmarketing & Verkaufsförderung**

Woche 16 15.04. bis 19.04.2024
Woche 25 17.06. bis 21.06.2024

Vertriebstraining ohne Trainer

 **Zielgruppe**
1. & 2. Vertriebsebene

Anhand der spezifischen Anforderungen aus Ihrem Land und Markt stellen wir unsere Räumlichkeiten, Modelle und Maschinen für ein auf Ihre Teilnehmer abgestimmtes Training zur Verfügung.

 **ganzjährig möglich**

Die Trainingsvorbereitung sowie die Trainingsdurchführung erfolgt durch den Anforderer. Die Trainingsinhalte und auch der Ablauf wird von uns gemeinsam definiert und organisiert. Bei der weiteren Organisation rund um Ihr Training unterstützen wir Sie gern.

 **nach Bedarf**

 **AMAZONE Training Center**
Hasbergen Gaste & Hude

 **max. 40 Personen**

 **Landessprache**

 **Ansprechpartner im Unternehmen**
Academy

 **S1 Basic
S2 Advanced
S3 Expert**

 **Anforderer**

Vertriebstraining online

 **Zielgruppe**
1. & 2. Vertriebsstufe

Wir führen für Sie eine Individualschulung nach Ihren Themenwünschen und Anforderungen auf unserer Online Trainingsplattform durch. Trainingsstufen von S1 Basic bis S3 Expert sind möglich und richten sich nach dem Vorwissen und den Erfahrungen der Trainingsteilnehmer.

 **ganzjährig, auf Anfrage**

Anhand von Schulungsinhalten, Videos und Liveaufnahmen an den Maschinen werden die Trainingsinhalte vermittelt.

 **1-3 Stunden**

 **VCT - Online Trainingsplattform**

 **max. 150 Personen**

 **Deutsch & Englisch**

 **Ansprechpartner im Unternehmen**
Academy

 **S1 Basic
S2 Advanced
S3 Expert**

 **Produktmarketing & Academy**

Training im Land

 **Zielgruppe**
1. & 2. Vertriebsstufe sowie Endkunden

Wir führen mit Ihrer Unterstützung eine Individualschulung nach Ihren Themenwünschen und Anforderungen in Ihrem Land durch. Trainingsstufen von S1 Basic bis S3 Expert sind möglich und richten sich nach dem Vorwissen und den Erfahrungen der Trainingsteilnehmer. Hierbei organisieren Sie die Location, Präsentationstechnik und auch die gewünschten Maschinen.

 **ganzjährig, auf Anfrage**

Die Trainingsvorbereitung sowie auch die Durchführung erfolgt in Absprache mit dem Anforderer, die Trainingsinhalte als auch den Ablauf definieren und organisieren wir gemeinsam.

 **1-4 Tage**

 **im Land vor Ort**

 **in Absprache**

 **Deutsch & Englisch**

 **Ansprechpartner im Unternehmen**
PMK-Koordinator

 **S1 Basic
S2 Advanced
S3 Expert**

 **Produktmarketing**

Nationales Neuverkäufertraining

 **Zielgruppe**
Neuverkäufer der
1. & 2. Vertriebsstufe

 **KW 03 - KW 05**
15. Jan - 02. Feb

 **2 Tage**

 **AMAZONE Training Center**
Hasbergen Gaste

 **max. 25 Personen**

 **Deutsch**

 **Ansprechpartner
im Unternehmen**
Verkaufsförderung

 **S1 Basic Training**

 **Verkaufsförderung**

In der Neuverkäuferschulung wird den Teilnehmern grundlegendes Wissen zu allen Produktlinien vermittelt. Hierzu wird anhand von Schulungsunterlagen und zur Verfügung stehenden Maschinen eine Produktübersicht gegeben. Die Vorstellung der Top Argumente pro Produktlinie rundet die Neuverkäuferschulung ab. Ergänzt wird die Neuverkäuferschulung durch eine Werksführung und ein gemeinsames Abendessen.

Nach der Schulungsteilnahme hat der Teilnehmer einen Überblick über alle Produktlinien. Er kann die AMAZONE Produkte differenzieren und die einzelnen Produkte den Kundenbedürfnissen zuordnen. Somit ist er selbstständig in der Lage, den Kundenanforderungen entsprechend die passende Grundmaschine anzubieten. Bei Herausforderungen im Tagesgeschäft kennen die Teilnehmer die richtigen Kommunikationswege und ihre Ansprechpartner im Unternehmen.

Dieses Training ist geeignet für Teilnehmer mit geringen oder keinen Erfahrungen mit dem Unternehmen AMAZONE und unserem Produktprogramm. Um die Trainingsinhalte besser vertiefen zu können, wird viel Wert auf einen hohen Anteil der Produkterläuterung an der Maschine gelegt. So weit wie möglich werden Ausstattungen vorgeführt.

Internationales Neuverkäufertraining

 **Zielgruppe**
Neuverkäufer der
1. & 2. Vertriebsstufe

 **KW 49**
04. Dez - 08. Dez

 **2 Tage**

 **AMAZONE Training Center**
Hasbergen Gaste

 **max. 2 Gruppen
a 25 Personen**

 **Deutsch & Englisch**

 **Ansprechpartner
im Unternehmen**
Marketing & Academy

 **S1 Basic Training**

 **Produktmarketing**

In der Neuverkäuferschulung wird den Teilnehmern grundlegendes Wissen zu allen Produktlinien vermittelt. Hierzu wird anhand von Schulungsunterlagen und zur Verfügung stehenden Maschinen eine Produktübersicht gegeben. Die Vorstellung der Top Argumente pro Produktlinie rundet die Neuverkäuferschulung ab. Ergänzt wird die Neuverkäuferschulung durch ein ansprechendes Rahmprogramm wie Werksführungen, Vorstellungen unterschiedlicher Abteilungen und Abendevents.

Nach der Schulungsteilnahme hat der Teilnehmer einen Überblick über alle Produktlinien. Er kann die AMAZONE Produkte differenzieren und die einzelnen Produkte den Kundenbedürfnissen zuordnen. Somit ist er selbstständig in der Lage nach den Kundenanforderungen die passende Grundmaschine anzubieten. Bei Herausforderungen im Tagesgeschäft kennen die Teilnehmer die richtigen Kommunikationswege und ihre Ansprechpartner im Unternehmen.

Dieses Training ist geeignet für Teilnehmer mit geringen oder keinen Erfahrungen mit dem Unternehmen AMAZONE und unserem Produktprogramm. Um die Trainingsinhalte besser vertiefen zu können, wird viel Wert auf einen hohen Anteil der Produkterläuterung an der Maschine gelegt. So weit wie möglich werden Ausstattungen vorgeführt.

Fahrertraining

 **Zielgruppe**
Anwender

 **4** Januar - März

 1 Tag

 **Werke / Niederlassungen**

 max. 8 Personen

 Deutsch

 **Ansprechpartner
im Unternehmen**
Academy

 **Aufbau, Funktionsweise
und Bedienung**

 **Academy &
Verkaufsförderung**

Der sichere und vertraute Umgang mit den Maschinen ist Grundvoraussetzung für einen erfolgreichen Einsatz im Feld.

Unsere Fahrertrainings stellen ein anwenderspezifisches Kursangebot speziell für unsere Kunden dar. Der Aufbau, die Funktionsweise und die Bedienung der Maschine wird direkt an der Maschine erläutert.

Das Angebot der Fahrertrainings richtet sich an Anwender der Maschine sowie Servicepersonal, das die Maschinen im Feld einsetzt.

Trainingsthemen



Unsere Vertriebsstrainings

In unseren Trainings machen wir Sie vertraut mit dem AMAZONE Produktprogramm im angebauten und gezogenen Segment über alle Produktlinien.

Wir zeigen und erklären Ihnen den Grundaufbau, die Funktionsweise und Ausstattungsvarianten unserer Maschinen, die uns seit Jahrzehnten als eine der führenden Hersteller auszeichnen. Wir geben Ihnen das Wissen aus der Praxis und unseren Fachabteilungen wie dem Spreader Application Center weiter und veranschaulichen Ihnen die Vorteile und enormen Einsparpotentiale bei der richtigen Anwendung unserer modernen Technik.

In der Academy halten wir eine Vielzahl an Maschinen in verschiedenen Ausstattungen unseres aktuellen Produktprogramms für Sie bereit und stehen für Trainings zur Verfügung.

Die Firmenphilosophie von AMAZONE in allen Produktbereichen, sowohl bei der Herstellung als auch in der Anwendung der Maschinen, ist ohne Vergleich im Wettbewerb und zeigt sich in ihrer Innovationskraft am Markt und den Resultaten auf dem Feld.

Diese Philosophie und unser Wissen würden wir Ihnen gerne in unseren Trainings näherbringen und Sie in Ihren angeforderten Schwerpunkten unterstützen.

Je nach Auswahl der Maschinen und Themen können wir unsere Maschinen Hands-On zum Anfassen in unseren Trainingshallen präsentieren oder bei passenden Gegebenheiten eine Feldfahrt vornehmen.

Unsere Vertriebsstrainings führen unsere kundenorientierten Mitarbeiter aus den Abteilungen Produktmarketing, Verkaufsförderung und Academy in Hude, Gaste oder an den Werksniederlassungen durch.

Maschinengruppenbezogen werden Sie von unserer motivierten Vertriebsmannschaft an allen gewünschten Produkten geschult und lernen diese vom Grundprinzip über die Ausstattungsvielfalt bis hin zu Wettbewerbsvergleichen kennen.

Unsere Produktlinien geben Ihnen in den folgenden Maschinengruppen die Möglichkeit für ein Training:

- Düngetechnik
- Pflanzenschutz
- Sätechnik
 - Angebaute Sätechnik und aktive Bodenbearbeitung
 - Großflächen-Sätechnik
 - Einzelkorn-Sätechnik
- Bodenbearbeitung
 - Passive Bodenbearbeitung
 - Wendende Bodenbearbeitung
- Elektronik



Maschinen

- ZA-X
- ZA-M
- ZA-V
- ZA-TS
- ZG-TS
- ZG-TX



S1 Basic Training

- Einteilung der Maschinen in unterschiedliche Charakteristika wie
 - Arbeitsbreiten
 - Behältervolumen
 - Antriebsart
- Erläuterung der Typenbezeichnung und deren Merkmale
- Aufzeigen der jeweiligen Kundennutzen und Top Argumente - Teilbreitenanzahl



S2 Advanced Training

Grundlagen

- Form von Streubildern
- Umwelteinflüsse auf das Streubild
- Richtige Lagerung von Streugütern
- was ist ein Variationskoeffizient
- wie verhalten sich unterschiedliche Streugüter (Durchmesser, Dichte, Form, Härte etc.)
- Düngermischung vs. Volldünger

Technik

- Qualitäts- und Verarbeitungsmerkmale (Lackierverfahren, VA-Teile, Positionierung von Bauteilen)
- Systeme zur Mengenklibrierung (Kalibrierung, Profis-Wiegetechnik, FlowControl)
- Grenzstreusysteme (AutoTS, BorderTS, Limiter)
- Systeme zur Optimierung der Querverteilung (WindControl, ArgusTwin, HeadlandControl)
- Terminalpakete, vom einfachen Easy Terminal bis zur umfangreichen ISOBUS-Steuerung
- Vorteile unserer Lizenzen (GPS-Switch, GPS-ScenarioControl, GPS-Maps, GPS-Track)
- Features und Anwendungen der mySpreader-App (EasyCheck, EasyMix, Kalibrierung, Düngersuche) sowie SAC (Düngerproben, Optimierung, Ansprechpartner)



S3 Expert Training

Neuheiten und Updates im Bereich der Düngetechnik

- Ansätze zur Berechnung der Wirtschaftlichkeit von Maschinenoptionen wie
 - WindControl
 - BorderTS
 - AutoTS
 - ArgusTwin
- Wettbewerbsvergleich zu
 - Rauch AXIS
 - Kverneland CL/TL
 - Pneumatikstreuern
- Argumentationsentkräftung Rauch, Kverneland
- Streufehler erkennen



Pflanzenschutz



Maschinen

- FT, FT-P
- UF 01, UF 02
- UG, UX 00, UX 01
- Pantera 4504, Pantera 7004



S1 Basic Training

- Differenzierung der Bauarten (technisch und aus Praxissicht)
 - Fronttank
 - Anbauspritze
 - Anhängespritze
 - Selbstfahrspritze
- Produktprogramm der jeweiligen Typen mit Differenzierung in Bezug auf
 - Behältervolumen
 - Pumpenleistung
 - Arbeitsbreiten/Gestängevarianten
 - Düsenkörper/Teilbreiten
- Top Argumente und Kundennutzen



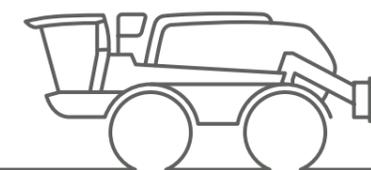
S2 Advanced Training

- Grundlagen Praxis Pflanzenschutz
 - Tröpfchengrößen/Benetzung/Abdrift
 - Düsen (Arten und Bezeichnungen)
 - Einsparung/Kosten Pflanzenschutzmittel/Flüssigdünger
- Technische Schulung (je Produkt)
 - technische Daten und Typenübersicht
 - Ausstattungen/Varianten
 - Fahrwerk/Rahmen
 - Pumpe und Behälter
 - Bedienung und Software, SmartCenter
 - Applikation und Gestängeführung
 - Zubehör
- Top Argumente
 - USPs mit Praxisbezug
 - Argumentation von unseren Konzepten gegenüber Wettbewerbskonzepten
- Praxis
 - Gestängeführung im Feld
 - Bedienarmatur



S3 Expert Training

- Neuheiten und Updates im Bereich Pflanzenschutz
- Wettbewerbsvergleich mit Hauptwettbewerbern
- Argumentation von wichtigen Komponenten und Systemen mit Vergleich zum Wettbewerb, bspw.:
 - AmaSelect – PWM
 - Elektrische vs. pneumatische Düsenschaltung
 - Gestängebau-/führung
 - Kolbenmembranpumpe – Kreiselpumpe
 - Absätzig vs. kontinuierliche Innenreinigung
 - Bediensysteme
 - ...
- Ausstattungsempfehlungen
 - EDS / Düsenkörper
 - DirectInject
 - ContourControl
 - SmartCenter
 - Lenkungsvarianten



Angebaute Sätechnik (mechanisch/pneumatisch)



Maschinen

- D9
- Cataya
- Centaya
- Avant

- KG
- KE
- KX



S1 Basic Training

- Differenzierung der Bauarten
 - gezogen oder angebaut
 - pneumatisch oder mechanisch
 - Arbeitsbreiten, Reihenabstand
 - Saatbettbereitung
 - Scharsysteme
 - Kundennutzen und Top Argumente
 - Bilder und Videos aus der Praxis
- Regionale Gegebenheiten/Vorraussetzungen wie
 - Bodenbeschaffenheit
 - Niederschlag
 - Pflug-, Mulch-, Direktsaat
- Erläuterung der Typenbezeichnung und deren Merkmalen



S2 Advanced Training

- Grundlagen zu Bodenbearbeitung und Aussaattechnik
 - Minimum Till, Mulchsaat, Pflugsaat
- Technik
 - Halbseitenschaltung
 - Section Control
 - Schardruck und Sätiefe
 - TwinTeC und RoTeC
 - Saatbettbereitung
 - Förderstrecken



S3 Expert Training

- Ausstattungsempfehlungen
- Neuheiten und Updates im Bereich der Sätechnik
- Systemvergleiche mechanisch/pneumatisch
- Argumentation von wichtigen Komponenten und Systemen





Maschinen

- Cirrus
- Cayena
- Primera
- DMC
- Condor
- Citan



S1 Basic Training

- Differenzierung der Bauarten
 - gezogen oder angebaut
 - pneumatisch oder mechanisch
- Arbeitsbreiten, Reihenabstand
 - Saatbettbereitung
 - Scharsysteme
 - Kundennutzen und Top Argumente
 - Bilder und Videos aus der Praxis
- Regionale Gegebenheiten/Vorraussetzungen wie
 - Bodenbeschaffenheit
 - Niederschlag
 - Pflug-, Mulch-, Direktsaat
- Erläuterung der Typenbezeichnung und deren Merkmalen



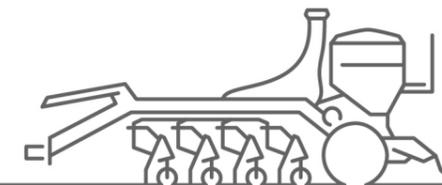
S2 Advanced Training

- Grundlagen zu (Pflanzenwachstum, Boden)
 - Saatgüter
 - Sätiefe
 - Wasserversorgung
 - Wurzelwachstum
 - Feldaufgang
 - Streifenweise Rückverfestigung
 - Einfluss von Reihenweiten auf den Ertrag und die Saatmenge
 - Herausforderungen geringer und weiter Reihenabstände
 - Entscheidungsmatrix Sätechnik
- Technik
 - Halbseitenschaltung
 - Section Control
 - AutoPoint
 - Schardruck und Sätiefe
 - TwinTeC und RoTeC
 - Vorwerkzeuge
 - Saatbettbereitung
 - Förderstrecken



S3 Expert Training

- Neuheiten und Updates im Bereich der Sätechnik
- Ansätze zur Berechnung der Wirtschaftlichkeit von Maschinenoptionen wie
 - Messerwalze
 - Vorwerkzeuge zu vorheriger Bodenbearbeitung
 - Feldaufgang
- Argumentation von wichtigen Komponenten und Systeme
- Ausstattungsempfehlungen



Einzelkorn-Sätechnik



Maschinen

- Precea



S1 Basic Training

- Differenzierung der Bauarten
 - gezogen oder angebaut
 - Arbeitsbreiten, Reihenabstand
 - Kundennutzen und Top Argumente
 - Bilder und Videos aus der Praxis
- Erläuterung der Typenbezeichnung und deren Merkmale



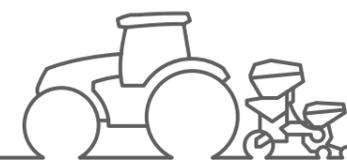
S2 Advanced Training

- Grundlagen
- Vereinzlungseinheit
- Konfiguration (in Abhängigkeit von Kulturen und Boden)
 - SmartControl, SmartForce, Central Seed Supply (CSS), MGS
 - Einsatz einer Neumaschine beim Endkunden
 - Argumentation für die Einzelkornsaat



S3 Expert Training

- Ausstattungsempfehlungen
- Neuheiten und Updates im Bereich der Sätechnik
- Wettbewerbsvergleiche für die angebauten Maschinen (Lemken, Kverneland und Väderstad)
- Argumentation von wichtigen Komponenten und Systeme



Passive Bodenbearbeitung



Maschinen

- Catros
- Certos
- Cenio
- Cenius
- Cobra
- Ceus



S1 Basic Training

- Differenzierung und Vorstellung der Maschinen
 - Scheibenegge vs. Zinkengrubber
 - Arbeitsbreiten
 - angebaut vs. gezogen
 - Top Argumente und Kundennutzen



S2 Advanced Training

- Ackerbauliche Grundlagen
 - verschiedene Konzepte der Bodenbearbeitung
 - Eignung der Bodenbearbeitungsmaßnahmen anhand von Einflussfaktoren wie
 - Bodenart
 - Fruchtfolge
 - Krankheitsdruck
 - Strohmanagement
 - Niederschlagsmenge
- Technik
 - Scheibeneggen
 - Scheibenauswahl und Einsatzbereiche
 - Scheibenaufhängung und Lagerung
 - Maschinenrahmen und Werkzeugintegration
 - Zinkengrubber
 - Zinkenauswahl, Scharsystem und Einsatzbereiche
 - Zinkenträger und Überlastsicherungen
 - Rahmenaufbau, Balken und Werkzeugabstände
 - Weitere Ausstattungen
 - Vorwerkzeuge
 - Nachlaufwalzen und Striegel
 - SmartFrame & ContourFrame



S3 Expert Training

- Neuheiten und Updates im Bereich der passiven Bodenbearbeitung
- Argumentation und Empfehlung von Ausstattungen
- Wettbewerbsvergleich mit den Hauptwettbewerbern

Ausstattung unserer Grubber und Scheibeneggen mit universellen Förderstrecken für Dünger und Saat

- FTender
- XTender
- GreenDrill



Wendende Bodenbearbeitung



Maschinen

- Cayros
- Teres
- Tyrok



S1 Basic Training

- Vorstellung und Differenzierung der Maschinen
 - angebaut vs. gezogen
- Erläuterungen der Typenbezeichnung und deren Merkmale
- Top Argumente und Kundennutzen



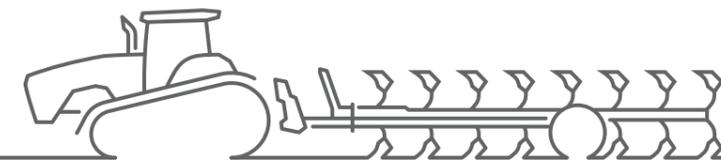
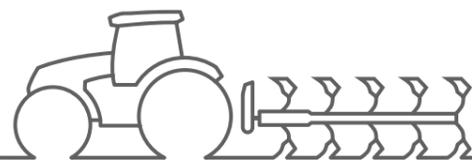
S2 Advanced Training

- Ackerbauliche Grundlagen in Abhängigkeit der Bodenart, Fruchtfolge und den klimatischen Verhältnissen
 - richtige Einstellung des Pfluges
 - Zeitpunkt für die wendende Bodenbearbeitung
 - Rückverfestigung
 - Vorteile und Einsatzfelder des Packers
 - Pflug als Pflanzenschutzmaßnahme
- Technik
 - Pflugkörper SpeedBlade und Materialeigenschaften
 - Auswahlverfahren des richtigen Pflugkörpers
 - Härteverfahren des Streichblechs
 - Scharspitzen
 - Einflüsse auf Kraftstoffverbrauch, Arbeitsaufwand und Verschleiß
 - Anbaubock und Rahmen
 - Überlastsicherung der Pflugkörper
 - Hydraulikausstattung mit Focus auf
 - SmartCenter
 - SmartTurn
 - AutoAdapt
 - Vorschäler und Einlegebleche
 - Scheiben- und Anlagensech
 - Tragräder, Tiefenführung und Grenzplügen



S3 Expert Training

- Neuheiten und Updates in der wendenden Bodenbearbeitung
- Zusatzausstattung Packer mit dem Schwenkarm
- Fehler im Pflugbild erkennen
- Argumentation und Empfehlung für verschiedene Standortverhältnisse
- Wettbewerbsvergleiche mit den Hauptwettbewerbern



Bedienterminal

- AmaTron 4



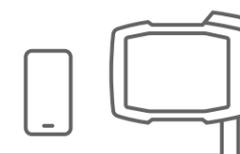
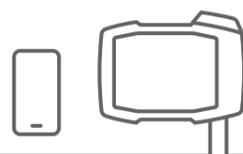
S1 Basic Training

- Einteilung der Elektronikthemen in die Bereiche
 - Hardware
 - Software
 - digitale Anwendungen (Apps)
 - Vorstellung AMAZONE 4.0
- Erläuterungen zu ISOBUS Grundlagen
- Erläuterungen zum ISOBUS-Terminal AmaTron 4 mit seinen Top Argumenten



S2/S3 Advanced & Expert Training

- Erläuterungen zu Lizenzen und speziellen Maschinenfunktionen
- MultiStory
- Überblick über alle myAMAZONE-Apps: terminal- und maschinenbezogen
- GPS-ScenarioControl
- Dokumentation und Auftragsverwaltung (USB-Stick, pdf-Export, myAmaRouter-App)
- Teilflächenspezifische Bewirtschaftung: Arbeiten mit Applikationskarten oder Sensoren



Allgemeine Teilnahmebedingungen

§ 1 Anwendungsbereich

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für die Durchführung von Servicetrainings, Ersatzteiltrainings, Importeurtrainings und Fahrertrainings (nachfolgend „Training“) der AMAZONEN-WERKE H. Dreyer GmbH & Co. KG, Hasbergen-Gaste. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) des Kunden finden nur Anwendung, wenn wir ihnen ausdrücklich schriftlich zugestimmt haben.

§ 2 Anmeldung und Vertragsschluss

2.1 Auf unserer Internetseite www.amazone.de informieren wir über Inhalte, Konditionen und Merkmale (Zeiten, Orte, Zielgruppen) der von uns angebotenen Trainings. Die Darstellung stellt kein Vertragsangebot dar, sondern ist eine unverbindliche Aufforderung, diese wahrzunehmen. Es besteht kein Anspruch auf Teilnahme an den von uns angebotenen Trainings. Die Anmeldung zu den Trainings erfolgt ausschließlich online über <https://portal.amazone.de>. Nach der Online-Anmeldung erhält der Kunde eine automatische Zugangsbestätigung per Mail. Diese dokumentiert zunächst nur, dass wir die Anmeldung erhalten haben und stellt noch keine Annahme des Angebotes des Kunden dar.

2.2 Aus organisatorischen Gründen sind die Teilnehmer je Servicepartner wie folgt begrenzt:

- Servicetrainings:
Max. 3 Personen je Servicepartner
- Ersatzteiltrainings: keine Begrenzung
- Importeurtrainings:
Max. 10 Personen je Importeur
- Fahrertraining:
Max. 2 Personen pro Auftragsnummer

2.3 Da die Teilnehmerzahl für unsere Trainings begrenzt ist, berücksichtigen wir die Anmeldungen in der Reihenfolge ihres Eingangs. Nach Prüfung der Verfügbarkeit eines Teilnehmerplatzes bestätigen wir die Buchung verbindlich. Das Vertragsverhältnis kommt erst mit dieser Auftragsbestätigung und entsprechend deren Inhalt zustande. Anmeldungen, bei denen wir lediglich Wartepplätze vergeben oder die zunächst „unter Vorbehalt“ angenommen wurden (z.B. wegen Ausbuchung der Veranstaltung), werden erst dann verbindlich, wenn wir Ihnen einen festen Teilnehmerplatz zuweisen und damit den Vertragsabschluss bestätigen.

2.4 Der Anmeldeschluss richtet sich nach der folgenden Übersicht:

- Servicetrainings:
10 Tage vor dem jew. Trainingstermin
- Ersatzteiltrainings:
5 Tage vor dem jew. Trainingstermin
- Importeurtrainings:
20 Tage vor dem jew. Trainingstermin
- Fahrertraining:
10 Tage vor dem jew. Trainingstermin

Bei zu geringer Teilnehmerzahl behalten wir uns nach Rücksprache mit den angemeldeten Teilnehmern die Zusammenlegung bzw. Absage eines Trainings vor.

2.5 Voraussetzung für die Anmeldung zu Kursen „Stufe 2“ ist, dass innerhalb der letzten zwei Jahre ein Kurs „Stufe 1“ oder ein Kurs „Stufe 2“ von der teilnehmenden Person in der entsprechenden Maschinengattung absolviert worden ist.

§ 3 Teilnahmegebühren und Zahlungsbedingungen

3.1 Die Teilnahmegebühr für ein Training ergibt sich aus den Angaben zum jeweiligen Training auf www.amazone.de. Sie wird mit Vertragsabschluss fällig.

3.2 Die Teilnahmegebühren sind innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungseingang zu entrichten. Ist die Zahlungsfrist überschritten und der Rechnungsbetrag bis Trainingsbeginn nicht auf unserem Konto eingegangen, sind wir berechtigt, die Teilnahme am gebuchten Training zu verweigern. Alle Teilnahmegebühren verstehen sich zuzüglich der zur Zeit der Leistung geltenden Mehrwertsteuer.

§ 4 Abmeldung und Ummeldung

4.1 Jede Abmeldung vor einer Veranstaltung muss schriftlich oder per E-Mail an: trainingcenter@amazone.de bei uns eingehen.

4.2 Bei einer Abmeldung bis spätestens 5 Werktage vor Beginn des Trainings fallen keine Teilnahmegebühren an. Danach oder bei Nichtantritt der Veranstaltung ohne Abmeldung ist die volle Teilnahmegebühr zu zahlen.

4.3 Wird bei einer Absage durch den Teilnehmer ein zahlender Ersatzteilnehmer gemeldet, der die Voraussetzungen zur Teilnahme an der Veranstaltung erfüllt, fällt keine Stornogebühr an.

§ 5 Vorbehalt - Ausfall

5.1 Wir können ein geplantes Training verschieben oder absagen, wenn die erforderliche Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird. Bei Ausfall eines Trainings durch Krankheit des Trainers bzw. höhere Gewalt oder sonstige nicht vorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf die Durchführung der Veranstaltung. Bei Absage oder Ausfall eines Trainings wird keine Teilnahmegebühr fällig. Die Teilnehmer werden hiervon rechtzeitig in Kenntnis gesetzt und bereits gezahlte Teilnahmegebühren zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadenersatzansprüche, insbesondere Ersatz von Reisekosten oder Arbeitsausfall, sind ausgeschlossen, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit durch uns vorliegt.

5.2 Wir behalten uns vor, Änderungen beim Einsatz von Trainern vorzunehmen, wenn dies aus sachlichen Gründen notwendig ist. Der für ein Training angegebene Stundenumfang ist ein Richtwert und abhängig von der

Teilnehmerzahl; er kann im Einzelfall reduziert werden, jedoch nicht um mehr als 20%. Die Entscheidung trifft der jeweilige Trainer.

§ 6 Ausschluss von Teilnehmern

6.1 Wir sind berechtigt, einzelne Teilnehmer von einem Training auszuschließen, wenn diese durch ihr Verhalten den planmäßigen Ablauf des Trainings stören, das Trainingserlebnis bzw. den Trainingserfolg der anderen Teilnehmer beeinträchtigen oder einen anderen Teilnehmer oder Trainer in unverhältnismäßiger Weise beschimpfen, beleidigen, bedrohen oder tätlich angreifen. Im Falle eines Ausschlusses besteht kein Anspruch auf Rückzahlung bereits entrichteter Teilnahmegebühren.

§ 7 Haftung

7.1 Wir haften nach den gesetzlichen Bestimmungen, wenn der Kunde Schadenersatzansprüche geltend macht, die auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unserer Vertreter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Soweit uns keine vorsätzliche Vertragsverletzung angelastet wird, ist die Schadenersatzhaftung dabei allerdings auf den vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden begrenzt.

7.2 Wir haften nach den gesetzlichen Bestimmungen, sofern wir schuldhaft eine wesentliche Vertragspflicht verletzen; wesentliche Vertragspflichten sind solche, deren Erfüllung den Vertrag

prägt und auf die der Kunde vertrauen darf. In diesem Fall ist aber die Schadensersatzhaftung auf den vorhersehbaren, typischerweise eintretenden Schaden begrenzt.

7.3 Die Haftung wegen schuldhafter Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit bleibt unberührt; das gilt auch für die zwingende Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz und aus unerlaubter Handlung.

7.4 Eine weitergehende Haftung auf Schadensersatz als in den vorstehenden Bedingungen im Einzelnen vorgesehen, ist – ohne Rücksicht auf die Rechtsnatur des geltend gemachten Anspruchs – ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere für Schadenersatzansprüche aus Verschulden bei Vertragsabschluss, wegen sonstiger Pflichtverletzungen oder wegen deliktischer Ansprüche auf Ersatz von Sachschäden gemäß § 823 BGB. Zudem haften wir nicht, sofern der Kunde aus den Vorschriften des gewerblichen Rechtsschutzes in Anspruch genommen wird.

7.5 Die Begrenzung nach Ziff. 7.4 gilt auch, soweit der Kunde anstelle eines Anspruchs auf Ersatz des Schadens statt der Leistung Ersatz nutzloser Aufwendungen verlangt.

7.6 Soweit die Schadensersatzhaftung uns gegenüber ausgeschlossen oder eingeschränkt ist, gilt dies auch im Hinblick auf die persönliche Schadensersatzhaftung unserer Angestellten und Arbeitnehmer, Mitarbeitervertreter und Erfüllungsgehilfen.

7.7 Es wird keine Haftung für die Beschädigung oder Verschmutzung von eigener Kleidung übernommen. Des Weiteren übernehmen die AMAZONEN-WERKE keine Haftung für den Verlust oder die Beschädigung von persönlichen Gegenständen während des gesamten Aufenthaltes.

§ 8 Arbeitssicherheit

8.1 Arbeitsschuhe sowie Kleidung sind nach den gültigen Sicherheitsvorschriften vom Trainingsteilnehmer eigenständig mitzubringen und während des gesamten Trainings zu tragen. Bei fehlender Sicherheitsausrüstung behalten wir uns vor, den/die Trainingsteilnehmer/in von unserem Training auszuschließen.

8.2 Es besteht die Möglichkeit sich leihweise Sicherheitskappen an die Schuhe zu legen, wobei eine Leihgebühr von 10,00 € pro Tag in Rechnung gestellt wird.

§ 9 Urheberrechte

Alle Trainingsunterlagen (gleich, in welcher Form) unterliegen dem Urheberrecht und dürfen zu keiner Zeit und unter keinen Umständen reproduziert, verarbeitet, vervielfältigt, verbreitet oder zur öffentlichen Wiedergabe benutzt werden. Sie sind nur für den persönlichen Gebrauch der Trainings Teilnehmer bestimmt.

§ 10 Sonstige Bestimmungen

10.1 Gerichtsstand ist 49205 Hasbergen, Bundesrepublik Deutschland. Wir haben das Recht, auch an dem für den Kunden zuständigen Gericht zu klagen oder an jedem anderen Gericht, das nach nationalem oder internationalem Recht zuständig sein kann.

10.2 Erfüllungsort ist ebenfalls 49205 Hasbergen, Bundesrepublik Deutschland.

10.3 Der Kunde erklärt sich damit einverstanden, dass wir Daten nach Maßgabe des Bundesdatenschutzgesetzes speichern.

10.4 Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss der Verweisungsnormen des Deutschen Internationalen Privatrechts und des UN-Kaufrechts.



AMAZONE

AMAZONEN-WERKE H. Dreyer SE & Co. KG

Postfach 51 · D-49202 Hasbergen-Gaste

Telefon +49 (0)5405 501-0 · Fax +49 (0)5405 501-147

E-Mail amazone@amazone.de

www.amazone.de