

## **Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte**

---

**3-jährige Ausbildung zur/zum**

# **Geprüfte Handelsfachwirtin/ Geprüfter Handelsfachwirt**

**inkl. Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel  
inkl. Ausbildereignungsbefähigung**

Diese Verbundausbildung basiert auf der vom BMBF erlassenen

**„Verordnung über die Berufsausbildung in dem Ausbildungsberuf  
Kaufrau im Einzelhandel oder Kaufmann im Einzelhandel“  
vom 24. März 2009**

und der

**„Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss  
Geprüfte Handelsfachwirtin oder Geprüfter Handelsfachwirt“  
vom Januar 2015**

## **Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte**

---

***„Nichts kann den Menschen mehr stärken  
als das Vertrauen, das man ihm entgegenbringt.“***

Adolf von Harnack

© **BildungsForum Nord GmbH**

**Stand: April 2016**

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

### Was macht ein/e Kauffrau/mann im Einzelhandel?

Die **Kauffrau im Einzelhandel** und der **Kaufmann im Einzelhandel** sind die modernen Dienstleister in Handelsunternehmen, sie bieten ihren Kunden Beratung und Service und sorgen somit für ein positives Einkaufserlebnis.

Kaufleute im Einzelhandel sind in Handelsunternehmen mit unterschiedlichen Größen, Betriebsformen und Sortimenten oder als selbstständige Kaufleute tätig. Die Verkaufstätigkeit ist der Mittelpunkt ihres kaufmännischen Aufgabenfeldes. Darüber hinaus steuern sie den Waren- und Datenfluss in beratungs- und selbstbedienungsorientierten Betrieben. Weitere Aufgaben können in den Tätigkeitsfeldern Warenwirtschaft, Sortimentsgestaltung, Marketing, Handelslogistik, Beschaffung und Warenannahme, Rechnungswesen, Personalwirtschaft, Controlling und e-commerce wahrgenommen werden. Kaufleute im Einzelhandel unterstützen Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher und kundenorientierter Sicht von der Beschaffung bis zum Verkauf.

Berufliche Fähigkeiten der Kaufleute im Einzelhandel:

- sie verkaufen Waren und Dienstleistungen,
- sie informieren und beraten Kunden und bieten ihnen Service an,
- sie setzen ihre erworbenen Warenkenntnisse ein,
- sie wirken bei der Sortimentsgestaltung mit,
- sie platzieren und präsentieren Waren im Verkaufsraum,
- sie wirken bei Maßnahmen der Verkaufsförderung mit,
- sie kontrollieren und pflegen Warenbestände,
- sie bedienen die Kasse und rechnen die Kasse ab,
- sie wirken bei der Warenannahme und -kontrolle mit,
- sie zeichnen Waren aus und lagern sie ordnungsgemäß,
- sie ermitteln den Warenbedarf und beschaffen Waren,
- sie wirken bei logistischen Prozessen im Unternehmen mit,
- sie werten Kennziffern und Statistiken für die Erfolgskontrolle aus und leiten Maßnahmen daraus ab,
- sie wirken bei der Planung und Organisation von Arbeitsprozessen mit,
- sie planen den Personaleinsatz im eigenen Arbeitsbereich,
- sie arbeiten team-, kunden- und prozessorientiert und setzen dabei ihre Service- und Dienstleistungskompetenz ein,
- sie wenden Informations- und Kommunikationstechniken an.

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

### Was macht ein/e Geprüfte/r Handelsfachwirt/in?

**Geprüfte Handelsfachwirtinnen** und **Geprüfte Handelsfachwirte** übernehmen in Handelsunternehmen (Groß- und Einzelhandel) qualifizierte Fachaufgaben sowie Leitungs- und Führungsaufgaben auf der mittleren Ebene. Sie sind im Finanz- und Rechnungswesen, in der Beschaffung und Lagerhaltung oder im Marketingbereich genauso tätig wie im Personalwesen.

Geprüfte Handelsfachwirtinnen und Geprüfte Handelsfachwirte arbeiten in Einzel- und Großhandelsunternehmen aller Wirtschaftsbereiche: in Einzelhandelsgeschäften und -ketten, Filialgeschäften und Zweigstellen, in Fachmärkten, Warenhäusern, bei Vertragshändlern und Niederlassungen, bei Handels- und Werksvertretungen sowie in Versandhandelsunternehmen.

Kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Sachbearbeitungs- und Organisationsaufgaben erledigen sie im Büro. In den Verkaufsräumen von Warenhäusern und anderen Einzelhandelsgeschäften leiten sie Mitarbeiter/innen an und überwachen z.B. verkaufsfördernde Maßnahmen vor Ort. Den Bestand und die sachgemäße Lagerung der Waren kontrollieren sie in Lagerräumen. Schulungen von Verkaufsmitarbeitern und -mitarbeiterinnen halten sie in Unterrichtsräumen ab, während sie in Besprechungsräumen mit Kunden und Dienstleistern verhandeln oder auch Einstellungsgespräche führen.

Mit dieser Weiterbildung, der Abschluss entspricht dem Bachelor-Niveau (DQR, Level 6), sind Sie bestens vorbereitet auf Positionen wie Abteilungs-, Filial- oder Verkaufsleiter, Sales Marketing Manager, Vertriebsrepräsentant, Key Account Manager oder Selbständiger. Durch die Vermittlung von aktuellen, praxisbezogenen Inhalten, die auf Ihr berufliches Know-how aufbauen, werden Sie sich auch auf neuem Terrain sicher bewegen.

Schwerpunkte der Tätigkeit:

- qualifizierte Handels- und Dienstleistungsaufgaben ausüben, rechtliche Vorschriften berücksichtigen,
- Organisations- und Führungsaufgaben übernehmen; unternehmerische Kompetenzen einsetzen, die die Befähigung zur Gründung oder Übernahme eines Unternehmens beinhalten können,
- kundenorientierte und wirtschaftliche Konzepte und Lösungen zu den wesentlichen Bereichen eines Handelsunternehmens erarbeiten, veränderte Strukturen der Arbeitsorganisation, Methoden der Organisationsentwicklung und technisch-organisatorische Veränderungen beachten,
- Qualitätsmanagement steuern und weiterentwickeln,
- Marketingkonzepte entwerfen, planen, umsetzen und auswerten,

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

---

### Die Ausbildung

Dauer: 36 Monate, davon ca. 23 Wochen Theorie

#### 1. – 18. Monat

Ausbildung zur/zum

#### **Kauffrau im Einzelhandel Kaufmann im Einzelhandel**

- Duale Ausbildung mit Lehrabschlussprüfung vor der IHK Flensburg
- 10 Wochen Blockunterricht, erteilt durch Lehrer der beruflichen Schule in Husum
- 18 Monate intensive praktische Ausbildung im Unternehmen
- Die Lehrabschlussprüfung erfolgt gemäß der Verordnung über die Berufsausbildung zur/zum Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel und umfasst die Lernfelder:

Die Lernfelder der Ausbildung gemäß Rahmenlehrplan:

1. Das Einzelhandelsunternehmen repräsentieren
2. Verkaufsgespräche kundenorientiert führen
3. Kunden im Servicebereich Kasse betreuen
4. Waren präsentieren
5. Werben und den Verkauf fördern
6. Waren beschaffen
7. Waren annehmen, lagern und pflegen
8. Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren
9. Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen
10. Besondere Verkaufssituationen bewältigen
11. Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern
12. Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden
13. Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen
14. Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

=====  
Gesamt:

ca. 420 Ustd.

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

---

### 19. – 36. Monat

Fortbildung zur/zum

### **Geprüfte Handelsfachwirtin (IHK)** **Geprüfter Handelsfachwirt (IHK)**

- Duale Fortbildung mit Abschlussprüfung vor der IHK Flensburg
- 540 Unterrichtsstunden gemäß Rahmenstoffplan des DIHK vom Januar 2015
- 13 Wochen Blockunterricht, der von Berufspraktikern gestaltet wird
- 18 Monate intensive Vorbereitung auf Führungsaufgaben im Unternehmen

incl. Erwerb der **Ausbildereignungsbefähigung**

Grundlage ist der DIHT-Rahmenstoffplan vom Januar 2015 mit folgenden Handlungsbereichen:

1. Lern- und Arbeitsmethodik

#### **I. Teil**

2. Unternehmensführung und –steuerung

3. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation

#### **II. Teil**

4. Handelsmarketing

5. Beschaffung und Logistik

---

Handlungsbereiche zur Wahl:

6. **Vertriebssteuerung** *oder*

7. Handelslogistik *oder*

8. Einkauf *oder*

9. Außenhandel

---

Gesamt:

ca. 540 Ustd.

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

### Das Prüfungsziel

#### I. Kauffrau/-mann im Einzelhandel

In der Prüfung zur **Kauffrau im Einzelhandel** oder zum **Kaufmann im Einzelhandel** sollen die Prüflinge nachweisen, dass sie

##### 1. Zitat aus der VO § 5 Gestreckte Abschlussprüfung

(1) Die Abschlussprüfung besteht aus den zeitlich auseinanderfallenden Teilen 1 und 2. Durch die Abschlussprüfung ist festzustellen, ob der Prüfling die berufliche Handlungsfähigkeit erworben hat. In der Abschlussprüfung soll der Prüfling nachweisen, dass er die dafür erforderlichen beruflichen Fertigkeiten beherrscht, die notwendigen beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten besitzt und mit dem im Berufsschulunterricht zu vermittelnden Lehrstoff vertraut ist. Die Ausbildungsordnung ist zugrunde zu legen. Dabei sollen Qualifikationen, die bereits Gegenstand von Teil 1 der Abschlussprüfung waren, in Teil 2 der Abschlussprüfung nur insoweit einbezogen werden, als es für die Feststellung der Berufsbefähigung erforderlich ist.

(2) Bei der Ermittlung des Gesamtergebnisses werden Teil 1 der Abschlussprüfung mit 35 Prozent und Teil 2 der Abschlussprüfung mit 65 Prozent gewichtet.

2. Im Prüfungsbereich *fallbezogenes Fachgespräch* sollen die Prüflinge im Rahmen eines Fachgespräches anhand einer von zwei ihnen zur Wahl gestellten praxisbezogenen Aufgaben zeigen, dass sie kunden- und serviceorientiert handeln können. Der im Berichtsheft dokumentierte Warenbereich ist im Fachgespräch zu berücksichtigen. Die Prüflinge sollen dabei betriebspraktische Aufgaben unter Berücksichtigung von wirtschaftlichen, ökologischen und rechtlichen Zusammenhängen lösen und entsprechende Kommunikationsfähigkeiten sowie warenspezifische Kenntnisse des jeweiligen Warenbereichs beherrschen.

#### II. Geprüfte/r Handelsfachwirt/in

Durch die Prüfung zur **Geprüften Handelsfachwirtin** oder zum **Geprüften Handelsfachwirt** ist festzustellen, ob die Prüflinge über die notwendigen Qualifikationen und Erfahrungen verfügen, um im institutionellen und funktionellen Handel, insbesondere im Einzelhandel sowie im Groß- und Außenhandel, eigenständig und verantwortlich Aufgaben der Planung, Führung, Steuerung, Durchführung und Kontrolle handelspezifischer Aufgaben und Sachverhalte unter Nutzung betriebswirtschaftlicher und personalwirtschaftlicher Steuerungsinstrumente wahrzunehmen.

#### III. Ausbildereignungsbefähigung

Die berufs- und arbeitspädagogische Eignung umfasst die Kompetenz zum selbstständigen Planen, Durchführen und Kontrollieren der Berufsausbildung in ihrem jeweiligen Unternehmen.

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

### Die Prüfungsstruktur

<b>Prüfungsteil: "Kauffrau im Einzelhandel / Kaufmann im Einzelhandel"</b>			
%	<b>Teil 1: Abschlussprüfung</b>	<b>schriftlich</b>	<b>mündlich</b>
15	Verkauf und Marketing	max. 120 Min.	Ergänzungsprüfung im Bedarfsfall  ca. 15 Min.  Gewichtung: 2 : 1
10	Warenwirtschaft und Rechnungswesen	max. 90 Min.	
10	Wirtschafts- und Sozialkunde	max. 60 Min.	
	<b>Teil 2: Abschlussprüfung</b>	max. 60 Min.	
25	Geschäftsprozesse im Einzelhandel	max. 105 Min.	
40	Fallbezogenes Fachgespräch	2 Themen zur Wahl	15 Min. Vorbereitung, 20 Min. Fachgespräch
<b>Prüfungsteil: "Geprüfte Handelsfachwirtin / Geprüfter Handelsfachwirt"</b>			
I. Teil	Unternehmensführung und –steuerung	120 Min.	Außerdem legen alle Prüflinge eine mündliche Prüfung ab, die sich in eine Präsentation (15 Min.) und ein situationsbezogenes Fachgespräch (20 Min.) gliedert gem. § 3 VO.
	Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation	120 Min.	
II. Teil	Handelsmarketing	90 Min.	
	Beschaffung und Logistik	90 Min.	
	<i>Wahlbereich gem. § 3</i>	120 Min.	
<b>Ausbildereignung</b>			
	bestandene schriftliche Prüfung im Wahl-Handlungsbereich "Mitarbeiterführung und Qualifizierung" "		praktische Demonstration und Fachgespräch gem. § 4 (10), max. 30 Min.



## **Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte**

---

### **Die Voraussetzungen für die Teilnahme an der Ausbildung**

An dieser Berufsintegrierten Ausbildung kann teilnehmen, wer über die allgemeine Hochschulreife (Abitur) oder einen guten Fachhochschulreife-Abschluss verfügt und einen geeigneten Ausbildungsbetrieb im Handel nachweist.

#### **Bestehen der Prüfung:**

Die Prüfung ist insgesamt bestanden, wenn die Prüfungsteilnehmerin oder der Prüfungsteilnehmer in allen Prüfungsbereichen mindestens die in der „Verordnung über die Berufsausbildung im Ausbildungsberuf Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel“ vom 16. Juli 2004 und die in der „Verordnung über die Prüfung zum anerkannten Abschluss Geprüfte Handelsfachwirtin/Geprüfter Handelsfachwirt“ vom 17. Januar 2006 erfüllt haben.

### **Weitere Auskunft über den Vorbereitungslehrgang und die Prüfung**

Wenn Sie Fragen zum Ablauf der Berufsintegrierten Ausbildung Handel, zur Prüfung oder zur Anmeldung haben, wenden Sie sich bitte an die

#### **BildungsForum Nord GmbH**

**AP: Henning Weitze**  
**Grüner Weg 28**  
**25873 Rantrum**

**Tel.: +49 (0) 4848 242070**  
**Mobil: +49 (0) 151 10869021**  
**Email: [henning.weitze@bf-nord.de](mailto:henning.weitze@bf-nord.de)**  
**<http://www.bildungsforum-nord.de>**

Bei Fragen zur Prüfung wenden Sie sich bitte an die

**Industrie- und Handelskammer**  
**Heinrichstraße 28-32**  
**24937 Flensburg**

**Tel.: +49 (0) 461 806-0**  
**<http://www.ihk-schleswig-holstein.de>**

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

---

### Organisation des Vorbereitungslehrgangs

**Beginn:** Ausbildung im Betrieb: am 01.08 oder 01.09. e. J.

Vorbereitungslehrgang: Oktober eines Jahres

**Ende:** Frühjahrsprüfung 3 Jahre später

**Lehrgangsgebühr:** z. Zt. 4.350,00 € + MwSt.

(Stand: Mai 2017)

Mit Unternehmen, die mehrere Teilnehmer entsenden, vereinbaren wir gesonderte Konditionen.

**Übernachtung:** 52,00 € + MwSt. pro Tag incl. Vollverpflegung

(Stand: Mai 2017)

37,00 € + MwSt. pro Tag nur Übernachtung

15,00 € + MwSt. pro Tag nur Mittagessen und Pausenbewirtung

**Unterrichtsort:** BildungsForum Nord GmbH  
i. H. Flensburg Akademie GmbH  
Jens-Due-Weg 1  
24937 Flensburg

Bitte melden Sie sich bis zum **30. Juni eines Jahres** an.

## Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

---

### Leitgedanken

#### **Wir transferieren personale und soziale Kompetenz und vermitteln fachliche Kenntnisse**

Ihr wirtschaftlicher Erfolg wird ganz entscheidend durch die zielorientierte und konstruktive Zusammenarbeit aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter Ihres Unternehmens geprägt.

Für nachhaltigen Erfolg sind soziale und personale Kompetenzen für Sie und Ihre Mitarbeiter neben den fachlichen Kenntnissen entscheidend.

Eine wertorientierte Führung spricht die Mitarbeiter nicht nur über den Verstand, sondern vor allem auch über die für die Motivation und damit für die Leistungsbereitschaft wichtige Gefühlsebene an.

*„Ohne emotionale Bindung an das, was wir erreichen wollen, werden wir nicht erfolgreich sein!“ Walter Chrysler*

Soziale Kompetenz, die sich an Werten orientiert, sichert Ihnen, Ihren Führungskräften und Ihren Angestellten Akzeptanz, Integrationsfähigkeit, Orientierungswirkung und damit Anerkennung im Unternehmen. Die erfolgreiche Zusammenarbeit in Ihrem Unternehmen setzt ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen, Verantwortungsbewusstsein, Fairness, Teamgeist und vor allem Kommunikationsfähigkeit bei jedem einzelnen Ihrer Mitarbeiter voraus.

*„Du gewinnst nie allein...  
An dem Tag, an dem du was anderes glaubst, fängst du an zu verlieren...“  
Mika Häkkinen*

Individuelle Motive und die persönliche Einstellung zu Werten wie Höflichkeit und Rücksichtnahme, Ehrlichkeit und Respekt im Auftreten, Korruptionsresistenz sowie einwandfreies Verhalten prägen das Handeln aller in Ihrem Unternehmen Tätigen. Diese Einstellung entwickelt sich in der positiv-aktiven Auseinandersetzung. Sie beeinflusst das tägliche Miteinander und das Verhalten gegenüber Anderen. Letztlich prägt sie entscheidend das Betriebsklima und motiviert jeden Beschäftigten sich einzubringen und mit zu gestalten.

#### **Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind (uns) teuer und wertvoll!**

**Henning Weitze**

BildungsForum Nord GmbH

# Berufsintegrierte Ausbildung Handelsfachwirte

## Allgemeine Geschäftsbedingungen

### 1. Anmeldung

Ihre Anmeldung muss schriftlich (Brief, Fax, email, online), formlos oder auf unserem Anmeldeformular bis spätestens 14 Tage vor Beginn der Bildungsveranstaltung bei uns eingehen. Sie werden in der Reihenfolge ihres Eingangs bei uns berücksichtigt. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen an.

Die BildungsForum Nord GmbH bestätigt Ihnen den Eingang der Anmeldung umgehend. Mit dem Zugang dieser Bestätigung kommt der Vertrag zustande.

### 2. Zahlungsbedingungen

Bei Kurzzeitveranstaltungen mit einer Dauer bis zu einer Woche erhalten Sie direkt nach der Durchführung eine Rechnung. Bei längerfristigen Seminaren, z. B. Aufstiegsfortbildungen, erhalten Sie Teilrechnungen zu festgelegten Terminen oder wir vereinbaren mit Ihnen einen verbindlichen Zahlungsplan. Alle Rechnungen sind unmittelbar nach Erhalt ohne Abzug zu zahlen.

Im Falle des Zahlungsverzuges ist die BildungsForum Nord GmbH berechtigt, 5 % p.a. über dem Basiszinssatz als Verzugszinsen zu verlangen.

### 3. Leistungsumfang

Der Veranstaltungspreis umfasst die Teilnahme an der Veranstaltung und die Ausstellung der Teilnahmebescheinigung. Weitere Kosten (z. B. für Fachliteratur) sind nur im Preis enthalten, wenn dies in den jeweiligen Veranstaltungsunterlagen ausdrücklich erwähnt ist.

Ein Erfolg ist nicht geschuldet. Bei Nichtbestehen einer etwaigen Abschlussprüfung kommt eine Minderung oder Rückforderung des Preises nicht in Betracht. Die BildungsForum Nord GmbH behält sich vor, den Inhalt der Veranstaltung den Erfordernissen der Praxis bzw. dem sonstigen Stand der pädagogischen Entwicklung anzupassen.

### 4. Rücktritt und Kündigung

Bei veränderter Teilnahme ist eine umgehende schriftliche Abmeldung erforderlich. Abmeldungen, die bis spätestens zehn Tage vor Veranstaltungsbeginn bei der BildungsForum Nord GmbH eingehen, werden kostenfrei storniert. Auftraggeber, die bis zu fünf Werktagen vor Beginn der Bildungsveranstaltung zurücktreten, zahlen eine Stornogebühr in Höhe von 50% des Teilnahmeentgeltes.

Auftraggeber, die danach zurücktreten oder zu den Weiterbildungsveranstaltungen nicht oder nur teilweise erscheinen, sind grundsätzlich zur Zahlung des vollen Rechnungsbetrages verpflichtet. Dies entfällt wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird.

Terminliche Änderungen berechtigen nicht zum Rücktritt von der Veranstaltung. Die Nichtinanspruchnahme einzelner Unterrichtseinheiten berechtigt nicht zu einer Ermäßigung des Rechnungsbetrages.

Bei Bildungsveranstaltungen mit einer Dauer von über 6 Monaten kann der Auftraggeber oder Teilnehmer mit einer Frist von 6 Wochen zum Ende der ersten 6 Monate schriftlich kündigen. Danach besteht ein Kündigungsrecht von 6 Wochen zum Ende der jeweils nächsten 3 Monate.

Das Recht, den Vertrag aus wichtigen Gründen zu kündigen, bleibt unberührt.

### 5. Änderungsvorbehalt

Die BildungsForum Nord GmbH ist bei Vorliegen wichtiger Gründe, insbesondere Verhinderung des Dozenten, zu geringe Teilnehmerzahl oder ähnlichen Gründen, berechtigt, Veranstaltungen oder Teile von Veranstaltungen abzusagen. Die Auftraggeber werden hierüber unverzüglich in Kenntnis gesetzt. Gezahlte Entgelte werden umgehend erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen.

Die BildungsForum Nord GmbH behält sich weiterhin vor, Ort, Raum und Dozenten der Bildungsveranstaltung oder den Ablaufplan aus betrieblichen oder personellen Gründen zu ändern. Diese Änderungen berechtigen die Teilnehmer weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgeltes, sofern sie ihnen unter Berücksichtigung der Interessen der BildungsForum Nord GmbH zumutbar sind. Das gleiche gilt, wenn kurzfristig behebbare Störungen an Soft- und Hardware von unterrichtsnotwendigen elektronischen Geräten/Medien auftreten. Der Auftraggeber hat in diesem Fall ein Recht zum Rücktritt, wenn die Änderung nicht nur unwesentlich ist.

### 6. Ausschluss von der Teilnahme

Die BildungsForum Nord GmbH ist berechtigt, Teilnehmer und Auftraggeber in besonderen Fällen, z.B. Zahlungsverzug, Störung der Veranstaltung und des Betriebsablaufes von der weiteren Teilnahme auszuschließen. Im Falle eines Ausschlusses richtet sich der finanzielle Anspruch der BildungsForum Nord GmbH nach Ziffer 1.) der allgemeinen Teilnahmebedingungen.

### 7. Haftung

Die BildungsForum Nord GmbH haftet auf Schadensersatz gleich aus welchem Rechtsgrund nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit ihrer Organe oder Erfüllungsgehilfen. Der vorstehende Haftungsausschluss für einfache Fahrlässigkeit gilt nicht für die Verletzung von wesentlichen Vertragspflichten, hier jedoch der Höhe nach begrenzt auf typische vorhersehbare Schäden. Unberührt bleibt die Haftung für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

### 8. Urheberrecht

Die ausgegebenen Arbeitsunterlagen der BildungsForum Nord GmbH unterliegen dem Urheberrecht und dürfen auch auszugsweise nur mit ausdrücklicher Einwilligung der BildungsForum Nord GmbH vervielfältigt werden.

### 9. Datenschutz

Die BildungsForum Nord GmbH speichert die personenbezogenen Daten des Auftraggebers in maschinenlesbarer Form im Rahmen der Abwicklung des mit dem Auftraggeber bestehenden Vertragsverhältnisses. Eine Weitergabe der Daten an Dritte erfolgt nicht. Der Auftraggeber kann jederzeit der Nutzung seiner Daten für Zwecke der Werbung widersprechen.

Die Anschrift des Auftraggebers wird über die Teilnehmerliste den anderen Veranstaltungsteilnehmern zugänglich gemacht, sofern sie/er nicht widerspricht.

### 10. Geltungsbereich

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten ergänzend für sämtliche Verträge mit Auftraggebern unserer Veranstaltungen, soweit in den besonderen Vertragsbedingungen für die jeweilige Veranstaltung nichts Abweichendes geregelt ist.

### 11. Nebenabreden

Abweichende oder diese Bedingungen ergänzende Regelungen bedürfen der Schriftform.

### 12. Gerichtsstand

ist für beide Teile Husum.