

Aufstiegsqualifizierung geprüfter Handelsfachwirt mit verkürzter Ausbildung / Zusatzqualifikation Managementassistent und Abitur als Voraussetzung (HAB)

Intensivlehrgang mit 22 Tagen innerhalb eines Jahres

Als Gepr. Handelsfachwirt organisieren und analysieren Sie betriebswirtschaftliche Prozesse, handeln und denken unternehmerisch, steuern Einkaufs- und Verkaufsprozesse, entwickeln Marketinglösungen, koordinieren Projekte und Prozesse, nehmen Personalaufgaben wahr und vieles mehr.

Der Abschluss zum Handelsfachwirt eröffnet Ihnen die Perspektive für Führungspositionen im mittleren Management eines Unternehmens: Entweder am Point of Sale als Abteilungs-/Filialleiter oder als Führungskraft im Einkauf, in der Logistik oder im Marketing, Personal- und Rechnungswesen. Positionen, für die im Handel permanenter Bedarf besteht.

Dieser verkürzte duale Studiengang wird speziell Abiturienten angeboten, die bereits über die Qualifikation Managementassistent im Einzelhandel verfügen.

Ihre Vorteile

- optimale berufsbegleitende Verzahnung von Aus- und Weiterbildungsinhalten durch Kooperation von IHK, kaufmännischen Schulen und biz
- Handlungsorientierter Rahmenstoffplan unter Einbeziehung der Ausbildereignungsprüfung und Schwerpunktsetzung aus den Themenbereichen der Kern- und Wahlfächer
- die „Meisterprüfung“ des Handels seit mehr als 40 Jahren

START IN STUTTGART-ZUFFENHAUSEN

05.10.20 BERUFSBEGLEITEND

Voraussetzungen

- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung in einem anerkannten dreijährigen kaufmännischen Ausbildungsberuf im Handel und danach eine mindestens einjährige Berufspraxis
- eine erfolgreiche Abschlussprüfung zum Verkäufer / zur Verkäuferin oder in einem anderen anerkannten Ausbildungsberuf und danach eine mindestens zweijährige Berufspraxis im Handel
- eine mit Erfolg abgelegte Abschlussprüfung zum Fachlageristen oder zur Fachlageristin und danach eine mindestens dreijährige Berufspraxis
- über fünf Jahre Berufspraxis im Handel

Die Voraussetzungen müssen bis zum Prüfungstermin erbracht werden!

1 JAHR

KOSTEN 1.495 €
INKL. LEHRGANGSMATERIAL

ZAHLUNG INNERHALB
3 WOCHEN NACH
LEHRGANGSBEGINN MIT
2 % SKONTO
ODER
RATENZAHLUNG PER
BANKEINZUGSERMÄCHTIGUNG
1. RATE 395 € UND
11 RATEN Á 100 €

DIE PRÜFUNGSGEBÜHREN
BETRAGEN JE NACH IHK
ZWISCHEN 400 € UND 700 €
INKL. DES MÜNDLICHEN TEILS
DER AUSBILDERPRÜFUNG

**biz-BILDUNGSZENTRUM
DES HANDELS**
BADEN-WÜRTTEMBERG GMBH
Stammheimer Straße 41
70435 Stuttgart
Telefon: 0711-615556-6
Fax: 0711-615556-77
www.biz-handel.de
info@biz-handel.de

vorläufiger Stundenplan, Änderungen vorbehalten

2020			HABI-015-20-STU							2021			
Okt 20	Nov 20	Dez 20	Jan 21	Feb 21	Mrz 21	Apr 21	Mai 21	Jun 21	Jul 21	Aug 21	Sep 21	Okt 21	
Do 1.	So 1. Allerheiligen	Di 1.	Fr 1. Neujahr	Mo 1.	Mo 1.	Do 1.	Sa 1. Maifeiertag	Di 1.	Do 1.	So 1.	Mi 1.	Fr 1.	
Fr 2.	Mo 2.	Mi 2.	Sa 2.	Di 2.	Di 2.	Fr 2. Karfreitag	So 2.	Mi 2.	Fr 2.	Mo 2.	Do 2.	Sa 2.	
Sa 3. Tag d. Dt. Eii	Di 3.	Do 3.	So 3.	Mi 3.	Mi 3.	Sa 3.	Mo 3.	Do 3.	Sa 3.	Di 3.	Fr 3.	So 3. Tag der Einl	
So 4.	Mi 4.	Fr 4.	Mo 4.	Do 4.	Do 4.	So 4. Ostersonntag	Di 4.	Fr 4.	So 4.	Mi 4.	Sa 4.	Mo 4.	
Mo 5.	Do 5.	Sa 5.	Di 5.	Fr 5.	Fr 5.	Mo 5. Ostermontag	Mi 5.	Sa 5.	Mo 5.	Do 5.	So 5.	Di 5.	
Di 6.	Fr 6.	So 6.	Mi 6. Heilige 3 Kön	Sa 6.	Sa 6.	Di 6.	Do 6.	So 6.	Di 6.	Fr 6.	Mo 6.	Mi 6.	
Mi 7.	Sa 7.	Mo 7.	Do 7.	So 7.	So 7.	Mi 7.	Fr 7.	Mo 7.	Mi 7.	Sa 7.	Di 7.	Do 7.	
Do 8.	So 8.	Di 8.	Fr 8.	Mo 8.	Mo 8.	Do 8.	Sa 8.	Di 8.	Do 8.	So 8.	Mi 8.	Fr 8.	
Fr 9.	Mo 9.	Mi 9.	Sa 9.	Di 9.	Di 9.	Fr 9.	So 9.	Mi 9.	Fr 9.	Mo 9.	Do 9.	Sa 9.	
Sa 10.	Di 10.	Do 10.	So 10.	Mi 10.	Mi 10.	Sa 10.	Mo 10.	Do 10.	Sa 10.	Di 10.	Fr 10.	So 10.	
So 11.	Mi 11.	Fr 11.	Mo 11.	Do 11.	Do 11.	So 11.	Di 11.	Fr 11.	So 11.	Mi 11.	Sa 11.	Mo 11.	
Mo 12.	Do 12.	Sa 12.	Di 12.	Fr 12.	Fr 12.	Mo 12.	Mi 12.	Sa 12.	Mo 12.	Do 12.	So 12.	Di 12.	
Di 13.	Fr 13.	So 13.	Mi 13.	Sa 13.	Sa 13.	Di 13.	Do 13. Christi Hirn	So 13.	Di 13.	Fr 13.	Mo 13.	Mi 13.	
Mi 14.	Sa 14.	Mo 14.	Do 14.	So 14.	So 14.	Mi 14.	Fr 14.	Mo 14.	Mi 14.	Sa 14.	Di 14.	Do 14.	
Do 15.	So 15.	Di 15.	Fr 15.	Mo 15.	Mo 15.	Do 15.	Sa 15.	Di 15.	Do 15.	So 15.	Mi 15. Prüfung	Fr 15.	
Fr 16.	Mo 16.	Mi 16.	Sa 16.	Di 16.	Di 16.	Fr 16.	So 16.	Mi 16.	Fr 16.	Mo 16.	Do 16. Prüfung	Sa 16.	
Sa 17.	Di 17.	Do 17.	So 17.	Mi 17.	Mi 17.	Sa 17.	Mo 17.	Do 17.	Sa 17.	Di 17.	Fr 17.	So 17.	
So 18.	Mi 18.	Fr 18.	Mo 18.	Do 18.	Do 18.	So 18.	Di 18.	Fr 18.	So 18.	Mi 18.	Sa 18.	Mo 18.	
Mo 19.	Do 19.	Sa 19.	Di 19.	Fr 19.	Fr 19.	Mo 19.	Mi 19.	Sa 19.	Mo 19.	Do 19.	So 19.	Di 19.	
Di 20.	Fr 20.	So 20.	Mi 20.	Sa 20.	Sa 20.	Di 20.	Do 20.	So 20.	Di 20.	Fr 20.	Mo 20.	Mi 20.	
Mi 21.	Sa 21.	Mo 21.	Do 21.	So 21.	So 21.	Mi 21.	Fr 21.	Mo 21.	Mi 21.	Sa 21.	Di 21.	Do 21.	
Do 22.	So 22.	Di 22.	Fr 22.	Mo 22.	Mo 22.	Do 22.	Sa 22.	Di 22.	Do 22.	So 22.	Mi 22.	Fr 22.	
Fr 23.	Mo 23.	Mi 23.	Sa 23.	Di 23.	Di 23.	Fr 23.	So 23. Pfingstson	Mi 23.	Fr 23.	Mo 23.	Do 23.	Sa 23.	
Sa 24.	Di 24.	Do 24. Heiligabend	So 24.	Mi 24.	Mi 24.	Sa 24.	Mo 24. Pfingstmo	Do 24.	Sa 24.	Di 24.	Fr 24.	So 24.	
So 25.	Mi 25.	Fr 25. Weihnachte	Mo 25.	Do 25.	Do 25.	So 25.	Di 25.	Fr 25.	So 25.	Mi 25.	Sa 25.	Mo 25.	
Mo 26.	Do 26.	Sa 26. Weihnachte	Di 26.	Fr 26.	Fr 26.	Mo 26.	Mi 26.	Sa 26.	Mo 26.	Do 26.	So 26.	Di 26.	
Di 27.	Fr 27.	So 27.	Mi 27.	Sa 27.	Sa 27.	Di 27.	Do 27.	So 27.	Di 27.	Fr 27.	Mo 27.	Mi 27.	
Mi 28.	Sa 28.	Mo 28.	Do 28.	So 28.	So 28.	Mi 28.	Fr 28.	Mo 28.	Mi 28.	Sa 28.	Di 28.	Do 28.	
Do 29.	So 29.	Di 29.	Fr 29.		Mo 29.	Do 29.	Sa 29.	Di 29.	Do 29.	So 29.	Mi 29.	Fr 29.	
Fr 30.	Mo 30.	Mi 30.	Sa 30.		Di 30.	Fr 30.	So 30.	Mi 30.	Fr 30.	Mo 30.	Do 30.	Sa 30.	
Sa 31.		Do 31.	So 31.		Mi 31.		Mo 31.		Sa 31.	Di 31.		So 31.	

Unterrichtszeiten: 08:30 Uhr - 15:30 Uhr Die Termine zur Vorbereitung auf die mündliche Prüfung werden noch vereinbart. Änderungen vorbehalten
 Die Termine zur mündlichen Prüfungsvorbereitung werden noch vereinbart

Stand: 12.02.2020

Rahmenstoffplan Geprüfte/r Handelsfachwirt/in RVO 2014

1. Unternehmensführung und –steuerung	2. Führung, Personalmanagement, Kommunikation und Kooperation	3. Handelsmarketing	4. Beschaffung und Logistik	5. Vertriebssteuerung
<p>1.1 Bewerten der Voraussetzungen, Chancen und Risiken unterschiedlicher Formen unternehmerischer Tätigkeit</p> <p>1.2 Entwickeln einer Geschäftsidee und Erstellen eines Businessplans auch unter Berücksichtigung der Besonderheiten einer Unternehmensübernahme</p> <p>1.3 Gestalten der Unternehmensorganisation unter Berücksichtigung der Vor- und Nachteile von Kooperationen im Handel</p> <p>1.4 Anwenden der Kosten- und Leistungsrechnung sowie von Controllinginstrumenten</p> <p>1.5 Analysieren der Unternehmensfinanzierung und Treffen von Finanzierungsentscheidungen</p> <p>1.6 Umsetzung von Maßnahmen des Risikomanagements</p>	<p>2.1 Anwenden von Führungsmethoden</p> <p>2.2 Einsetzen von Methoden des Zeit- und Selbstmanagements</p> <p>2.3 Anwenden von Konzepten des Personalmarketings, Mitwirken bei der Personalauswahl und- einstellung</p> <p>2.4 Planen und durchführen der Berufsausbildung</p> <p>2.5 Umsetzen von Beurteilungssystemen und Mitwirken an deren Weiterentwicklung</p> <p>2.6 Durchführen der Personalbedarfs-, Personalkosten- und Personaleinsatzplanung</p> <p>2.7 Planen und Organisieren von Qualifizierungsmaßnahmen</p> <p>2.8 Auswerten von Personalkennziffern</p> <p>2.9 Bewerten der Vor- und Nachteile verschiedener Entgeltsysteme</p> <p>2.10 Fördern der Entwicklung und Weiterbildung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie der Teamentwicklung, Durchführen und Auswerten von Mitarbeitergesprächen</p> <p>2.11 Situationsgerechtes Kommunizieren mit internen und externen Partnern sowie zielgerichtetes Einsetzen von Präsentations- und Moderationstechniken</p> <p>2.12 Umsetzen der Vorgaben des Arbeits- und Gesundheitsschutzes</p>	<p>3.1 Bewerten von handelsrelevanten Entwicklungen und Ableiten von Schlussfolgerungen</p> <p>3.2 Auswerten von Markt- und Zielgruppenanalysen und Bewerten von Marketingstrategie</p> <p>3.3 Einsetzen von Marketinginstrumenten unter Berücksichtigung von Standort und Zielgruppen</p> <p>3.4 Gestalten des Sortiments</p> <p>3.5 Planen und Umsetzen von verkaufsfördernden Maßnahmen und einer kundenorientierten Servicepolitik</p> <p>3.6 Gestalten von Verkaufsflächen und der Warenpräsentation unter Berücksichtigung von Visual Merchandising</p> <p>3.7 Planen, Umsetzen und Bewerten von Werbekonzepten</p> <p>3.8 Umsetzen standortbezogener Öffentlichkeitsarbeit</p> <p>3.9 Weiterentwickeln von Vertriebskonzepten unter besonderer Berücksichtigung von E-Commerce</p> <p>3.10 Analysieren und Bewerten der Entwicklung von Märkten, des Wettbewerbs und gesamtwirtschaftlicher Nachfragestrukturen, Ableiten von Marktstrategien</p>	<p>4.1 Ermitteln des Bedarfs an Gütern und Dienstleistungen unter Berücksichtigung von Quantität und Qualität</p> <p>4.2 Umsetzen und Optimieren von Beschaffungs- und Logistikprozessen unter Berücksichtigung von Schnittstellen, E-Procurement und Konditionenpolitik</p> <p>4.3 Analysieren der Wirkungen beschaffungs- und logistikbezogener Entscheidungen auf die Wertschöpfungskette (Supply Chain Management) und Entwickeln von Verbesserungsmaßnahmen</p> <p>4.4 Bewerten des kunden- und lieferantenbezogenen Waren- und Datenflusses einschließlich Efficient Consumer Response</p> <p>4.5 Steuern von Transport- und Entsorgungsprozessen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher und ökologischer Aspekte</p> <p>4.6 Steuern von Lagerprozessen</p>	<p>5.1 Bewerten und Umsetzen von Vertriebs- und Sortimentsstrategien</p> <p>5.2 Planen und Durchführen von Maßnahmen zur Flächenoptimierung</p> <p>5.3 Berücksichtigen von Kundenbedürfnissen und Kundenverhalten bei Vertriebs- und Beschaffungsprozessen</p> <p>5.4 Beurteilen und Umsetzen der absatzbezogenen Preis- und Konditionenpolitik</p>

Merkblatt FÖRDERUNGSMÖGLICHKEITEN

Das **Aufstiegsfortbildungsgesetz (AFBG)** ist seit dem Jahr 2016 neu geregelt und unterstützt Teilnehmer eines Studiengangs der beruflichen Aufstiegsfortbildung, der mit einer Prüfung vor einer zuständigen Stelle (IHK) abschließt. Dabei muss der angestrebte Fortbildungsabschluss eine abgeschlossene Erstausbildung voraussetzen und die Maßnahme muss gezielt auf eine öffentlich-rechtliche Fortbildungsprüfung mit mindestens 400 Unterrichtsstunden vorbereiten. Die Förderung von Lehrgangs- und Prüfungsgebühr besteht aus einem **rückzahlungsfreien Zuschuss (z. Z. 40 %) und** im Übrigen aus **einem zinsgünstigen Bankdarlehen**, das bis zu zwei Jahre nach Ende der Fortbildung zins- und tilgungsfrei ist. **Der Zuschuss ist einkommens- und vermögensunabhängig. 40 %** der Darlehenssumme werden erlassen, wenn der Nachweis für das Bestehen der Prüfung erbracht ist.

Damit ist eine nahezu 65%-Finanzierung von Lehrgangs- und Prüfungsgebühren durch das Meister Bafög gegeben.

Die Zulassungsvoraussetzungen bestätigt die der zuständigen IHK die Teilnahme am Lehrgang der entsprechende Bildungsträger.

Die Förderung wird bei dem für den Wohnsitz des Teilnehmers **zuständigen Landratsamt** beantragt, beispielsweise für Stuttgart beim Schulverwaltungsamt, Abteilung für Ausbildungsförderung, Hauptstätter Str. 79, 70178 Stuttgart, Tel. 0711-216-0. Den Formularsatz für den Antrag auf „Meister-Bafög“ können Sie auch unter www.meister-bafog.info herunterladen.

Förderungsmöglichkeiten durch das **Arbeitsamt** müssen im Einzelfall mit den zuständigen Stellen am Wohnort des Teilnehmers geklärt werden. Möglicherweise ist auch **Ihr Arbeitgeber** zu einer finanziellen Förderung bereit.

Der Besuch von Weiterbildungsveranstaltungen kann bei der **Einkommensteuererklärung** berücksichtigt werden. Dies kann zu einer erheblichen Steuerersparnis führen und sollte daher bei der Entscheidung über die Teilnahme an einer Weiterbildungsmaßnahme unbedingt berücksichtigt werden. Im Einzelnen sind z. B. folgende Vorschriften von Bedeutung (ohne Gewähr):

Fort- und Weiterbildungskosten sind alle „Aufwendungen, die ein Arbeitnehmer leistet, um seine Kenntnisse und Fertigkeiten im ausgeübten Beruf zu erhalten, zu erweitern oder sich ändernden Anforderungen anzupassen“. Hierzu zählen alle Aufwendungen, die durch den Besuch der Veranstaltung anfallen, z. B. auch Fachbücher, Prüfungsgebühren und die Fahrtkosten zum Veranstaltungsort. Bei Verwendung eines Pkws können 0,30 € pro gefahrene Kilometer angesetzt werden. Erhalten Sie von Dritten einen Zuschuss zu Ihren Fort- und Weiterbildungskosten (z. B. Arbeitsamt oder von Ihrem Arbeitgeber), so reduzieren sich dadurch die steuerlich absetzbaren Aufwendungen.

Fort- und Weiterbildungskosten sind Werbungskosten und können damit bei den Einkünften aus nichtselbständiger Tätigkeit abgezogen werden. Zu beachten ist allerdings, dass bei den Einkünften aus nichtselbständiger Tätigkeit bereits ein Werbungskostenpauschalbetrag von 1.000 € pro Jahr vom Finanzamt angesetzt wird. Eine unbeschränkte Berücksichtigung ist damit nur möglich, falls bereits anderweitige Werbungskosten von mindestens 1.000 € angefallen sind. Ansonsten können die Fort- und Weiterbildungskosten nur berücksichtigt werden, soweit sie den Pauschalbetrag von 1.000 € übersteigen.

Nähere Auskünfte erhalten Sie bei Ihrem zuständigen Finanzamt.

Anmeldung

Lehrgang/Seminar:	
Termin:	Ort:
Geschlecht: <input type="checkbox"/> weiblich	<input type="checkbox"/> männlich
Name:	
Vorname:	Firma:
Straße:	Straße:
PLZ/Ort:	PLZ/Ort:
Tel. privat:	Tel. gesch.:
Fax privat:	Fax gesch.:
E-Mail privat:	E-Mail gesch.:
Geburtsdatum:	
Rechnungsadresse: <input type="checkbox"/> privat	<input type="checkbox"/> Firma

Ort, Datum

Unterschrift

TEILNAHMEBEDINGUNGEN für Seminare und Lehrgänge im biz

1. Anmeldung/Vertragsschluss

Die Anmeldung für Seminare und Lehrgänge kann über das Anmeldesystem auf der Homepage www.kurs-zum-erfolg.de des biz oder schriftlich per Brief, Fax oder E-Mail erfolgen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Nach dem Eingang der Anmeldung informiert das biz den Teilnehmer über den Eingang der Anmeldung. Die Information über den Eingang der Anmeldung stellt keine Annahme des Vertragsangebotes dar. Der Vertrag kommt erst mit der Übersendung der schriftlichen Anmeldebestätigung zustande.

2. Zahlungsbedingungen

Der Teilnehmer hat die Lehrgangs- oder Seminargebühren unabhängig von Leistungen Dritter (z.B. Agentur für Arbeit) nach Erhalt der Rechnung spätestens bis zu dem in der Rechnung genannten Termin zu bezahlen. Teilnehmer, die nicht fristgerecht bezahlen, können vom weiteren Unterricht ausgeschlossen werden. Die Nichtinanspruchnahme einzelner Unterrichtseinheiten berechtigen nicht zu einer Ermäßigung des Rechnungsbetrages.

3. Widerrufsrecht

Sofern der Teilnehmer das Seminar oder die Lehrgänge als Verbraucher bucht, steht ihm ein Widerrufsrecht innerhalb von 14 Tagen zu, wobei Verbraucher jede natürliche Person ist, die ein Rechtsgeschäft zu einem Zwecke abschließt, der weder ihre gewerblichen noch selbständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden kann (§ 13 BGB): Der Widerruf ist an die Vertragspartner biz oder dsa per Brief, Fax oder E-Mail zu richten.

4. Rücktritt

Der Teilnehmer kann ohne Angabe von Gründen vom Vertrag bis 6 Werktage vor Beginn zurücktreten, wenn die Veranstaltung weniger als 4 Tage andauert. Bei länger dauernden Kurs-Lehrgängen kann der Teilnehmer bis 4 Wochen vor Beginn zurücktreten.

Teilnehmer, die nicht innerhalb der in Abs. 1 genannten Zeiträume aber noch vor dem Tag der Veranstaltung bzw. dem Tag des Veranstaltungsbeginns zurücktreten, sind grundsätzlich zur Zahlung von 20 % der Teilnahmegebühr verpflichtet, wenn kein geeigneter Ersatzteilnehmer gestellt wird. Bei Nichterscheinen des Teilnehmers/geeigneten Ersatzteilnehmers, Rücktritt am Tag des Seminar- bzw. des Seminar-/Lehrgangsbeginns oder danach oder bei nur zeitweiser Teilnahme sind die vollen Teilnahmegebühren zu entrichten.

Der Rücktritt muss in allen Fällen schriftlich erfolgen. Maßgeblich ist der Eingang der Rücktrittserklärung beim biz.

5. Kündigung

Bei Lehrgängen, die sich über mehrere Monate erstrecken, kann der Teilnehmer unter Einhaltung einer Frist von 3 Monaten zum Monatsende schriftlich kündigen. Die Kündigung bedarf der Schriftform. Der Teilnehmer hat entsprechend der Laufzeit des Vertrages anteilige Gebühren zu entrichten.

6. Änderung bei Dozenten, Referenten oder im Veranstaltungsverlauf

Das biz bemüht sich, das Weiterbildungsangebot wie angekündigt durchzuführen. Es behält sich vor, Ort, Raum und Dozenten der Veranstaltung bzw. den zeitlichen Ablauf aus betrieblichen oder personellen Gründen zu ändern. Ein Wechsel der Dozenten oder Verschiebungen im Ablaufplan berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung der Gebühr.

7. Absage von Veranstaltungen

Das biz hat das Recht, bei Nichterreichen der Mindestteilnehmerzahl oder höherer Gewalt die Veranstaltung kurzfristig, spätestens 3 Werktage vor Beginn, abzusagen. Bereits geleistete Zahlungen werden erstattet. Weitergehende Ansprüche gegen das biz bestehen nicht.

8. Haftung

Die Haftung des biz für Schäden, die der Teilnehmer im Zusammenhang mit der Weiterbildung erleidet, ist ausgeschlossen, es sei denn, dass diese auf einem vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verhalten des biz oder seiner Erfüllungsgehilfen beruhen. Der Haftungsausschluss gilt nicht für Ansprüche nach dem Produkthaftungsgesetz, aus der Verletzung des Lebens, des Körpers, der Gesundheit oder aus der Verletzung wesentlicher Vertragspflichten (Kardinalpflichten). Wesentliche Vertragspflichten sind Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglichen und auf deren Einhaltung der Teilnehmer regelmäßig vertrauen darf.

9. Datenschutz

Das biz erhebt und verwendet personenbezogene Daten des Teilnehmers zum Zwecke der Vertragsabwicklung. Dazu gehören insbesondere Angaben wie Name, Vorname, Ort, Straße, Geburtsdatum, Telefon, Telefax, E-Mail. Eine Weitergabe der Daten an Dritte erfolgt nicht.