

I. Definitionen und Grundlegendes Verständnis (Die folgenden Definitionen dienen lediglich der Erläuterung von Begriffen und Funktionen im Bereich von BNI.)

BNI-Direktor: Ein im Auftrag von BNI handelnder Ansprechpartner der Mitglieder

ED: Exekutivdirektor

RD: Regionaldirektor

ArD: Gebietsdirektor

PD: Partnerdirektor

Unternehmerteam: Jede lokale BNI-Unternehmergruppe wird „Unternehmerteam“ genannt.

Kerngruppe: Die Bezeichnung „Kerngruppe“ ist eine Unterkategorie von „Unternehmerteam“. BNI bezeichnet Unternehmerteam, die neu aufgebaut werden, d.h. zwischen 0 und 20 Mitglieder haben, als Kerngruppen in der Kerngruppen-Phase.

Unternehmerteam in Gründung: Die Bezeichnung „Unternehmerteam in Gründung“ ist ebenfalls eine Unterkategorie von „Unternehmerteam“ und wird synonym zu „Kerngruppe“ verwendet.

Aufbau- oder Kerngruppenphase: BNI verwendet diese Begrifflichkeiten, wenn ein Unternehmerteam zwischen 0 und 20 Mitglieder hat. Wichtige Merkmale: Die Unternehmerteamtreffen dienen dazu, die Gruppe auf die Mindestgröße von 20 Mitglieder wachsen zu lassen. Es geht bei diesen Treffen darum, die Besucher umfassend zu informieren. Die BNI-Regeln, Anwesenheitspflicht und Vertretung im Falle von Abwesenheit sind gültig. Die Dauer dieser Phase ist sehr unterschiedlich und hängt vom Engagement der Mitglieder, von den regionalen und den gesellschaftlichen Bedingungen ab. BNI unterstützt in dieser Phase mit der Erfahrung von mehr als 30 Jahren die Entwicklung der Gruppe.

Informationsveranstaltung: Der Begriff Informationsveranstaltung wird synonym zum Begriff Unternehmerteam-Sitzung in der Kerngruppen-Phase verwendet. Die Sitzungen der Unternehmerteam in Gründung sind gleichzeitig eine Informationsveranstaltung, sie haben eine andere Agenda. Hier wird das BNI-Marketingkonzept ausführlich vorgestellt und werden Besucher eingehend über BNI informiert.

Suspendieren eines Unternehmerteams: BNI behält es sich vor, ein Unternehmerteam das die Anzahl von 16 Mitgliedern unterschreitet zu suspendieren. Ziele dieser Maßnahme sind, dass dem einzelnen Mitglied keine Mitgliedsmonate verloren gehen und die Gruppe durch geeignete Maßnahmen wieder die Mindestgröße von 20 Mitgliedern erreicht. Die BNI-Standardagenda wird in dieser Phase durch die Informationsveranstaltung ersetzt. Zudem vereinbaren die Vertragspartner gemeinsame Ziele, von deren Erreichen wiederum die Zukunft des Unternehmerteams abhängt. Erreicht die Gruppe die vereinbarten Ziele, wird der reguläre Unternehmerteambetrieb wieder aufgenommen, das Unternehmerteam wieder im BNI Connect geführt und die Mitgliedsmonate reduzieren sich fortlaufend. BNI behält es sich vor, wenn eine Gruppe ihre Ziele nicht erreicht diese Gruppe wieder zu schließen (siehe außerordentliche Kündigung).

Gründung eines Unternehmerteams oder Gründungstermin oder Gründungsveranstaltung: Diese Begrifflichkeiten werden verwendet, wenn ein Unternehmerteam die Mindestgröße von 20 Mitgliedern erreicht hat. Ab diesem Zeitpunkt wird das Unternehmerteam im BNI Connect offiziell geführt und werden im PALMS-Bericht die Kennzahlen eingetragen:

(P) = Anwesenheit
(A) = Abwesenheit
(L) = Verspätung
(M) = medizinisch bedingte Abwesenheit
(S) = Vertretung
(G) = Empfehlung gegeben
(R) = Empfehlung erhalten
(U) = Umsatz
(T) = Zeugnisse / schriftliche Referenzen
1-2-1 = Vier-Augen-Gespräch

Reguläre Unternehmerteamsitzungen: Nach dem „Gründungstermin“ finden die wöchentlichen Treffen im Rahmen der BNI-Standardagenda statt.

Mitglied: BNI bezeichnet die Unternehmer, die aktiv das von BNI zur Verfügung gestellte Marketingprogramm nutzen, als Mitglieder eines Unternehmerteams.

Vertragspartner des selbstständigen BNI-Unternehmers ist das Unternehmen des Mitglieds.

Fachgebiet-Exklusivität: Aus jedem Fachgebiet kann jeweils nur eine Person Mitglied eines BNI-Unternehmerteams werden. Ein Mitglied kann jeweils nur ein Fachgebiet in einem Unternehmerteam belegen. Grundsätzlich gelten die Fachgebietsdefinitionen von BNI, die auf Basis der „International Standard Industrial Classification“, abgekürzt „ISIC“, entwickelt wurden. Diese sind so ausgelegt, dass viele Experten in einer Gruppe Mitglied sein können. Im Gegenzug dazu steht der Generalist, der mit seiner Definition von „Branche“ oftmals ein sehr breites Portfolio beansprucht und damit der Gruppe Wachstums- und Geschäftschancen nimmt. Über Streitfragen entscheidet der Mitgliederausschuss, das Interesse der Gruppe steht über dem Interesse des Einzelnen. Der zuständige BNI-Direktor hat Vetorecht.
Mitgliedschaft: BNI spricht von Mitgliedschaft in einem Unternehmerteam für die Dauer eines bestehenden Vertrages.

Schneller gesuchte Unternehmer finden bzw. selbst besser gefunden werden sowie die Schärfung und Spezialisierung des eigenen Unternehmensprofils. Das ermöglicht die Fachgebietsliste. Die Fachgebietsliste mit den übergeordneten Wirtschaftszweigen wurde übersichtlich strukturiert, stark reduziert und an den ISIC Standard (Klassifikation der UNO zur Gliederung von Wirtschaftsbereichen und Industriezweigen) angepasst.
Bitte wählen Sie EIN Fachgebiet für Ihre Bewerbung bei einem BNI-Unternehmerteam aus (auch wenn Sie Kompetenzen in mehreren Fachgebieten haben sollten). Damit kommen wir einem vielfach geäußerten Mitgliederwunsch nach einer Spezialisierung in den Unternehmerteams nach.

Sollte Ihr Fachgebiet auf der Liste fehlen, dann wählen Sie bitte den Wirtschaftszweig in dem Sie sich am besten wiederfinden und dann die Fachgebietsnummer/code des jeweiligen Spezialisten in diesem Wirtschaftszweig. Sollten Sie z. B. Ingenieur für Bauakustik sein und die Fachgebiete in unserer Übersicht nicht zutreffend für Sie sein, dann wäre für Ihre Bewerbung das Fachgebiet „Architektur & Haus & Garten (71) / _Spezialist (719000)“. Wichtig ist, dass Ihr Fachgebiet nicht im Konflikt mit einem der existierenden Fachgebiete steht.

Aufnahmeprozess bezüglich Fachgebiet:

Kriterium	Bewerber	Mitglied	Aufnahme	Beispiel
beantragtes Fachgebiet (lt. Liste)	≠		Ja	Bewerber: Heilpraktiker (860020) Mitglied: Physiotherapeut (863020)
beantragtes Fachgebiet (lt. Liste) UND weitere Fachkompetenzen in anderen Fachgebieten	≠ UND =		Ja	Bewerber: Werbefachmann (Grafik-Designer) (734020) Mitglied: Web-Designer (734010)
beantragtes Fachgebiet (... Spezialist) nicht im Konflikt mit anderem Fachgebiet	≠		Ja	Bewerber: Versicherungsvertreter gesetzliche Krankenkasse (659000) Mitglied: Versicherungsmakler (-vertreter) (652010)
beantragtes Fachgebiet ist nicht auf Liste UND nicht in Konflikt mit existierendem Mitglied	≠		Ja	Bewerber: Rohrreiniger → Wirtschaftszweig Handwerk (43) - _Spezialist 439000
beantragtes Fachgebiet (lt. Liste)	=		möglich wenn Mitglied zugestimmt	Bewerber: Autohändler (451010) (z. B. Premiummarken) Mitglied: Autohändler (451010) (z. B. Kleinwagen)

Die Kriterien

- a) Ergebnis Referenzprüfung und
b) weitere Vorbehalte wegen bekannter "Nicht-Empfehlbarkeit"
bleiben von o. g. Aufnahmekriterien unberührt

Vertragslaufzeit: Wenn der Vertrag nach der Gründungsveranstaltung zustande kommt, beträgt die Vertragsdauer entweder 12 oder 24 Monate. Kommt der Vertrag vor der Gründungsveranstaltung zustande, ist die Laufzeit des Vertrages entweder 12 oder 24 Monate plus die Anzahl der Monate ab Vertragsschluss bis zur Gründungsveranstaltung.

Aufnahme neuer Mitglieder: In einem Unternehmerteam mit regulärer Unternehmerteamsitzung wird ein neues Mitglied im Rahmen der Sitzung offiziell aufgenommen, wenn BNI den Zahlungseingang bestätigt hat und der Mitgliederausschuss zugestimmt hat. Dafür ist ein Tagesordnungspunkt in der BNI-Standardagenda vorgesehen.

Bewerbung: Die Abgabe einer Bewerbung zeigt an, dass der Bewerber das BNI-Marketingprogramm nutzen will. BNI prüft die Bewerbung wohlwollend. Nur im Falle einer Aufnahme kommt der Vertrag zustande. BNI unterscheidet zwischen Neubewerbung und Verlängerungsbewerbung.

Neubewerbung: Ein Unternehmer, der nicht Mitglied eines Unternehmerteams ist, beabsichtigt das BNI-Marketingprogramm zu nutzen.

Verlängerungsbewerbung: Ein Unternehmer nutzt das BNI Marketingprogramm im Rahmen seiner Mitgliedschaft in einem BNI-Unternehmerteam und sein Vertrag läuft aus. Will er weiterhin das BNI-Marketingprogramm nutzen, muss er eine „Bewerbung auf Verlängerung“ stellen.

Neuvertrag: BNI und ein Unternehmer, der nicht Mitglied eines Unternehmerteams ist, schließen einen Vertrag zur Nutzung des BNI-Marketingprogramms.

Unternehmerteamsitzungen: Die Treffen der BNI-Unternehmerteam finden wöchentlich. Die Mitglieder sind verpflichtet, jeweils rechtzeitig zu erscheinen und bis zum Ende des Treffens hieran teilzunehmen.

Besucher: Besucher dürfen an maximal zwei BNI-Sitzungen, unabhängig vom

Unternehmerteam, teilnehmen.

BNI Connect: ist die Datenbank, Website und Social Media Tool von BNI (bniconnectglobal.com)

Eine eingereichte Bewerbung bei BNI ist für die bewerbende Person für die Dauer von 2 Monaten verbindlich.

II. Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

(Zum besseren Verständnis der AGB empfiehlt es sich, den obigen Text »Definitionen und grundlegendes Verständnis« zu lesen.)

BNI ist ein internationales Dienstleistungsunternehmen im Marketingbereich der BNI Global Headquarters, 11525 N Community House Road, Suite 475, Charlotte, NC 28277, USA. Lizenznehmer für Deutschland-Österreich ist die BNI GmbH & Co.KG, Rennweg 9/4, 1030 Wien, Österreich.

Der unabhängige regionale BNI-Franchisenehmer, im Folgenden immer BNI genannt, ist Vertragspartner der antragstellenden Person. (Siehe „Vertragspartner“).

BNI bietet ein Marketingprogramm für Geschäftsempfehlungen an. Unternehmerteamsitzungen, verbindliche Regeln und der BNI-Ehrenkodex sind Teil des BNI-Marketingprogramms. Die Philosophie von BNI lautet: „Wer gibt, gewinnt!“

Sie beruht auf der gegenseitigen Unterstützung und dem Engagement der Personen, die sich einer regionalen Unternehmergruppe (Unternehmerteam) anschließen. Dementsprechend wird bei einer Mitgliedschaft kein Erfolg geschuldet.

Die Zugehörigkeit zu BNI und die Mitgliedschaft in einem BNI-Unternehmerteam richten sich nach diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, dem BNI-Ehrenkodex sowie weiteren, schriftlich festgehaltenen BNI-Regeln und Richtlinien, die dem Mitglied ausgehändigt werden. Das jeweilige Mitglied akzeptiert in und mit seiner Bewerbung ausdrücklich die nachfolgenden Bestimmungen und erkennt sie als für sich verbindlich an.

1. Vertragsart und Vertragsleistung

Bei dem hier vorliegenden Vertrag handelt es sich um einen Dienstvertrag. Gegenstand der Leistung ist die Organisation und Durchführung von Unternehmer-Treffen in den einzelnen Unternehmerteams sowie das vorgenannte BNI-Marketingprogramm. BNI behält sich die Durchführung als Live Treffen oder per Videokonferenz vor. BNI behält sich das Recht zur Umorganisation und Schließung von Unternehmerteams vor. Die Mitgliedschaft in einem bestimmten Unternehmerteam ist demnach nicht geschuldet. Geschuldet wird die Mitgliedschaft in einem Unternehmerteam im Umkreis des üblichen Einzugsbereiches der Geschäftstätigkeit um den Geschäftssitz des Mitgliedes.

BNI Connect ist eine freiwillige Leistung, die BNI jederzeit einseitig ändern oder einstellen kann.

2. Fachgebiet-Exklusivität

Aus jedem Fachgebiet kann jeweils nur eine Person Mitglied eines BNI-Unternehmerteams werden. Dies ist unabhängig vom tatsächlich erlernten Beruf, sondern abhängig von der Empfehlbarkeit/Kompetenz im beantragten Fachgebiet. Ein Mitglied kann jeweils nur ein Fachgebiet in einem Unternehmerteam belegen. Die jeweilig von BNI angebotenen Fachgebiete sind dem Mitglied bei Vertragsschluss bekannt gegeben worden. BNI behält sich eine Änderung der Fachgebiete ausdrücklich vor.

3. Haupterwerb, Nebenerwerb

Unternehmer können nur im Haupterwerb Mitglied eines Unternehmerteams sein. In Ausnahmefällen werden Bewerbungen von Unternehmern im Nebenerwerb angenommen.

4. Natürliche und juristische Personen

Natürliche Personen können zur gleichen Zeit nur einem BNI-Unternehmerteam angehören. Juristische Personen als solche können keinem BNI-Unternehmerteam angehören. Sie benennen jeweils eine natürliche Person für die Mitgliedschaft. Juristische Personen können in mehreren Unternehmerteams durch verschiedene natürliche Personen vertreten sein. Sie sind berechtigt diese auszutauschen, wobei gemäß Punkt 6 der MA zustimmen muss. Wer als Repräsentant eines Unternehmens die Bewerbung unterzeichnet, ist BNI gegenüber wahlweise zur Erfüllung oder zum Schadenersatz verpflichtet, wenn das Unternehmen die Genehmigung des Vertrages verweigert.

5. Abgabe der Bewerbung

Mit der Abgabe der Bewerbung für ein Unternehmerteam zeigt der Unternehmer BNI gegenüber verbindlich an, dass er das BNI-Marketingprogramm nutzen will.

6. Prüfung der Bewerbung

Der BNI-Direktor und/oder der Mitgliederausschuss des Unternehmerteams prüfen die Bewerbung wohlwollend.

7. Aufnahme des Bewerbers:

BNI bzw. der Franchisepartner kann jederzeit, ohne Angabe von Gründen einen Bewerber ablehnen bzw. eine Vertragsverlängerung verweigern. Hat BNI den Zahlungseingang bestätigt und der MA der Aufnahme zugestimmt, kommt der Vertrag zwischen dem Bewerber und BNI zustande.

8. Ablehnung der Bewerbung:

Wird die Bewerbung abgelehnt, bietet BNI ein Alternativ-Unternehmerteam oder einen Platz auf der Warteliste an. Dem Unternehmer steht es für diesen Fall frei zu erklären, ob und wie lange er an seiner Bewerbung festhalten will. Prüfungs- und Zeichnungsberechtigte für den BNI-Direktor sind: der zuständige BNI-Gebietsdirektor, der zuständige BNI-Partnerdirektor, Mitglieder des Führungsteams und der Mitgliederausschuss, wenn BNI nicht ausdrücklich widerspricht.

9. Zahlung

Bei Antragstellung sind eine einmalige Aufnahmegebühr und ein jährlicher Betrag für die Teilnahme am BNI-Marketingprogramm im Voraus zu bezahlen (siehe Vorderseite „Ihre Investition“). Juristische Personen zahlen für die tatsächlich teilnehmenden Personen einzeln. Der Betrag für die Teilnahme kann durch Banküberweisung, Lastschrifteneinzug oder SEPA-Lastschrift im Abbuchungsverfahren eingezogen werden. Ein Widerspruch gegen die Abbuchung ist nicht möglich. Der Jahresbeitrag für Neuverträge ist mit dem Datum der Bewerbung fällig. Die Bewirtungskosten sind in der Leistung von BNI nicht enthalten.

10. Vertragsdauer

Der Vertrag ist gemäß dem Antrag des Bewerbers auf 12 oder 24 Monate abgeschlossen. Wenn der Vertrag nach der Gründungsveranstaltung zustande kommt, beträgt die Vertragsdauer entweder 12 oder 24 Monate. Kommt der Vertrag vor der Gründungsveranstaltung zustande, ist die Laufzeit des Vertrages entweder 12 oder 24 Monate plus die Anzahl der Monate ab Vertragsschluss bis zur Gründungsveranstaltung. Der Vertrag beginnt bei Bewerbungen mit einem Datum zwischen dem 01. und 15. Des Monats zum Monatsbeginn. Bei Bewerbungen ab dem 16. eines Monats beginnt der Vertrag mit dem Ersten des folgenden Monats. Es gilt das Bewerbungsdatum, nicht das Datum des Zahlungseingangs.

11. Vertragsverlängerung

Jedes Mitglied hat 3 Monate vor Ablauf der Mitgliedschaft zu erklären, ob es eine Mitgliedschaft verlängern will und gegebenenfalls einen schriftlichen Verlängerungsantrag an den Mitgliederausschuss zu stellen. Wenn der Mitgliederausschuss der Verlängerung zustimmt, ist der zum Beginn des Verlängerungsvertrages gültige Jahresbeitrag 30 Tage vor Ablauf der bisherigen Mitgliedschaftsdauer zu bezahlen. Ansonsten endet die Mitgliedschaft, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

12. Verspätungszuschläge

Erfolgt die Zahlung nicht vor dem ersten Meeting nach Ablauf der bisherigen Mitgliedschaftsdauer, fällt ein Verspätungszuschlag in Höhe von 20 € zzgl. ges. MwSt. an. Ist die Zahlung des Jahresbeitrags vier Wochen nach dem ersten Meeting nach Ablauf der bisherigen Mitgliedschaft immer noch nicht eingegangen, erfolgt automatisch eine Deaktivierung des Mitglieds in BNI Connect. Wenn nichts Weiteres ausgefüllt wird, behalten alle in vorher eingereichten Bewerbungen gemachten Angaben ihre Gültigkeit. Anliegende AGB und BNI-Regeln werden mit dieser Bewerbung angenommen.

13. Verpflichtungen von BNI

Verpflichtungen von BNI ist die Organisation und Durchführung der Unternehmer-Treffen in den einzelnen Unternehmerteams sowie des BNI-Marketingprogramms.

14. Verpflichtungen des Mitglieds

Zahlung des Jahresbeitrages, aktive Mitarbeit beim Aufbau und der Weiterentwicklung des Unternehmerteams, Übernahme von Funktionen, wie z.B. Unternehmerteamdirektor, Mitgliederkoordinator, Schatzmeister oder Besucherbetreuer u.a., Anwesenheit bei den Unternehmerteamsitzungen, entweder persönlich oder durch einen Vertreter, Einhaltung der BNI-Regeln & -Richtlinien, Einhaltung des BNI Ehrenkodex, Übernahme der eigenen Bewirtungskosten und Tagungspauschalen bei den eigenen Unternehmerteamsitzungen und den BNI-Trainings, aktive Weiterempfehlung seiner Unternehmerteamskollegen im Unternehmerteam, Teilnahme am Mitgliedererfolgstraining innerhalb von 60 Tagen nach Vertragsbeginn. Die Aktivitäten werden im Rahmen des PALMS-Berichts erfasst. Das Mitglied ist verpflichtet, seine berufsbezogenen Daten in das Netzwerk BNI Connect einzugeben und aktuell zu halten.

15. Teilnahme

Es ist einem Mitglied eines BNI-Unternehmerteams nicht gestattet, gleichzeitig Mitglied einer anderen Organisation zu sein, die ebenfalls nur eine Person je Fachgebiet zulässt und deren Hauptzweck die Weitergabe von Empfehlungen ist, da dies die Loyalität des Mitgliedes gegenüber den anderen Angehörigen seines Unternehmerteams erheblich beeinträchtigen würde. Die Mitgliederausschüsse haben diesbezüglich uneingeschränkte Befugnisse.

16. Fachgebietskonflikt

Wenn das Fachgebiet eines Besuchers in Konflikt mit dem Fachgebiet eines Mitglieds steht, ist es Sache des Mitglieds, den Mitgliederausschuss hierauf hinzuweisen, bevor der Besucher als Mitglied aufgenommen wird.

17. Vertragsbeendigung

Der Vertrag läuft auf bestimmte Dauer (12 oder 24 Monate). Der Vertrag endet nach der Vertragslaufzeit ohne dass es einer Kündigung bedarf. Eine ordentliche Kündigung ist vor Ablauf der Festvertragslaufzeit ausgeschlossen. Das Recht der außerordentlichen Kündigung bleibt unberührt. Eine außerordentliche Kündigung muss schriftlich erfolgen. Voraussetzung für eine außerordentliche Kündigung durch BNI oder eine kündigungsberechtigte Person ist eine

vorangegangene Abmahnung.

18. Rückerstattung von Beiträgen

BNI erstattet grundsätzlich keine Beiträge zurück, auch dann nicht, wenn die mit der Mitgliedschaft verbundenen Erwartungen nicht erfüllt, die Treffen nicht oder nicht der vorgesehenen Häufigkeit oder Teilnehmerzahl abgehalten werden oder das Mitglied nicht teilnehmen konnte (aus welchem Grund auch immer) oder der Vertrag von BNI oder anderen Kündigungsberechtigten des Unternehmerteams gekündigt wurde.

19. Fehlzeiten und Anwesenheitspflichten

Für eine erfolgreiche Mitgliedschaft ist die Anwesenheit entscheidend. Sollte ein Mitglied trotz der geltenden Vertreterregelung ein viertes Mal während eines Zeitraumes von sechs Monaten fehlen, gibt es damit BNI oder dem Mitgliederausschuss das Recht, über die Öffnung dessen Fachgebiet bzw. den Ausschluss aus dem Unternehmerteam zu entscheiden. Beide Parteien anerkennen, dass vierfaches Fehlen (ohne Vertreter) BNI zur fristlosen Kündigung berechtigt.

20. Ausnahmen von der Anwesenheitspflicht

Von der Anwesenheit ist ein Mitglied nur bei schwerwiegenden Gründen, so bei langfristiger Krankheit, Operation, Kuraufenthalt usw. oder bei der Erfüllung von gesetzlichen Bürgerpflichten ausgenommen. Das Mitglied kann aus diesen Gründen bis zu acht Wochen fernbleiben, wenn es dies dem Unternehmerteam vorher anzeigt und versucht hat, für die Dauer der Abwesenheit einen Vertreter zu stellen. Die Mitgliedschaft wird hierdurch nicht unterbrochen.

21. Fachgebiets- oder Wohnortwechsel

Wenn ein Mitglied das Fachgebiet oder den Wohnort wechseln möchte, muss eine neue Bewerbung für mindestens 12 Monate abgegeben und die Zustimmung des Mitgliederausschusses für den Wechsel eingeholt werden.

22. Gutschrift von Mitgliedsmonaten

Tritt ein Mitglied infolge eines Ortswechsels aus einem Unternehmerteam aus oder wechselt das Fachgebiet oder werden Unternehmerteam umorganisiert oder geschlossen, so erhält das Mitglied bei einer noch verbleibenden Mitgliedszeit von mindestens einem Monat eine entsprechende Zeitgutschrift. Sie kann bei Aufnahme in ein anderes BNI-Unternehmerteam weltweit eingelöst werden. Für die Gutschrift gelten die gesetzlichen Verjährungsfristen.

23. Einlösung von Gutschriften

Der Inhaber der Zeitgutschrift hat eine Bewerbung für mindestens ein Jahr (12 Monate) abzugeben. Die Bewerbung wird gemäß Punkt 6 geprüft. Lautet die Gutschrift über mehr als sechs Monate, so kann sich die Bewerbung auf diese Dauer beschränken. Das Mitglied hat das Mitgliedererfolgstraining erneut zu besuchen.

24. Beschwerden

Werden Beschwerden über ein Mitglied aus dem eigenen Unternehmerteam vorgebracht, überprüft der Mitgliederausschuss diese im Rahmen seiner Möglichkeiten und trifft geeignete Maßnahmen. Die Beschwerden müssen schriftlich vorgetragen werden. Dem zuständigen BNI-Direktor ist das Recht vorbehalten, die Mitgliedschaft ohne Angabe von Gründen zu beenden.

25. Entscheidungsbefugnis

Der zuständige BNI-Direktor ist befugt, anstelle des Mitgliederausschusses zu entscheiden oder dessen Entscheidung zu ändern.

26. Anzahl Unternehmerteams

BNI kann in jeder Stadt oder Gemeinde ein oder mehrere Unternehmerteams errichten.

27. Haftung

BNI haftet nicht für seine Mitglieder. Sie sind weder Erfüllungs- noch Verrichtungsgehilfen von BNI. Die Haftung von BNI ist auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Die Haftung für entgangenen Gewinn, ideelle oder mittelbare Schäden sowie reine Vermögensschäden wird ausgeschlossen.

28. Datenverwendung

Die den Antrag auf Begründung einer Mitgliedschaft stellende Person wird darauf hingewiesen, dass BNI sämtliche im Antrag bekannt gewordene oder im Verlaufe der Mitgliedschaft dem Unternehmerteam, dem BNI-Direktor und BNI selbst bekannt gewordene Daten durch BNI verarbeitet werden, und dies zum Zweck der Erfüllung dieses Vertrags oder zur Durchführung vorvertraglicher Maßnahmen. Soweit dies zur Wahrung der berechtigten Interessen des BNI, BNI-Direktors und des Unternehmerteams, dort insbesondere des Führungsteams oder des Mitgliederausschusses, erforderlich ist, dürfen die Daten auch für außervertragliche Zwecke, insbesondere die werbliche Ansprache, verwendet werden.

Dem Mitglied zugängliche Daten von anderen Mitgliedern dienen ihm für die Weitergabe von Empfehlungen. Das Mitglied verpflichtet sich, die Daten nicht ohne Erlaubnis der betreffenden Mitglieder zu Werbezwecken zu nutzen (z.B. für Werbeversand, Newsletter per E-Mail usw.). Es ist dem Mitglied nicht gestattet, Mitgliederverzeichnisse in gedruckter oder elektronischer Form an Besucher oder Dritte ohne Zustimmung der anderen Mitglieder weiterzugeben. Die Weitergabe von Angaben über Mitglieder im Rahmen einer Empfehlung fällt nicht unter diese Bestimmung.

Bevor das Mitglied einen Besucher zu einem Treffen bei einem Unternehmerteam einlädt, wird es den Besucher darüber informieren, dass dessen Daten an BNI, den BNI-Direktor, das Unternehmerteam sowie über das BNI-Connect an das BNI Global Headquarters, 11525 N Community House Road, Suite 475, Charlotte, NC 28277, USA übermittelt werden und dass dies einerseits der Vorbereitung und Durchführung des Besuchs und auch der anschließenden werblichen Ansprache zum Zweck der Direktwerbung dienen kann.

Das Mitglied willigt ein, dass seine im Antrag genannten oder während der Vertragslaufzeit an den Vertragspartner übermittelten Daten, auch zugunsten der oben genannten Lizenznehmerin für interne, über die Vertragsabwicklung hinausgehende Zwecke (Erstellung von Statistiken, Zusammenführung mit anderen BNI-Mitgliedern, interne Statistiken) verarbeitet, genutzt und bereitgehalten werden. Diese Einwilligung umfasst auch die Möglichkeit, die die Member-Traffic-Lights (Mitgliederkennzahlen) in dem internen Schulungsportal von BNI – zu hinterlegen, sodass zum Zweck des wechselseitigen Austauschs zwischen den einzelnen Mitgliedern eingesehen werden können. Das Mitglied willigt ein, dass diese Daten auch über den Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungszwecken hinaus zu werblichen Zwecken verarbeitet werden dürfen.

Das Mitglied erklärt seine Zustimmung, dass seine Daten in der Datenbank der Internetplattform www.bniconnectglobal.com auch zu Zwecken der werblichen Ansprache gespeichert werden. Dem Mitglied ist bekannt, dass diese von der **BNI Global Headquarters, 11525 N Community House Road, Suite 475, Charlotte, NC 28277, USA** betrieben wird und sich die Verwaltung und Nutzung der Daten ausschließlich nach den auf dieser Internetseite niedergelegten datenschutzrechtlichen Bestimmungen richtet. Als Betreiber der Website haftet ausschließlich BNI Global Headquarters.

Einwilligung zum Recht am eigenen Bild: Außerdem erklärt das Mitglied, die jederzeit ohne Angabe von Gründen widerrufliche, unentgeltliche Zustimmung zur Anfertigung von Fotos und Filmen ihrer Person bei BNI-Events und –Treffen durch die in der vorstehenden Einwilligung genannten Stellen. Die Zustimmung erstreckt sich neben der Anfertigung von Fotos und Filmen des Mitglieds auch darauf, sie zu bearbeiten, aufzubereiten, zu kopieren, zu speichern sowie auf den Internetseiten von BNI (z.B. www.bni.de) bzw. auf den Internetplattformen Facebook, Twitter, YouTube, bni-Blog.at, bzw. BNI-Druckwerken (z.B. Einladungskarten, BNI-Zeitschriften, etc.) u.a. zu veröffentlichen. Die Zustimmung ist unbefristet und gilt weltweit. Die gegenständliche Zustimmung gilt während der Dauer Mitgliedschaft, wie auch nach deren Beendigung. Der Betreiber/Verantwortliche der oben genannten Medien haftet nicht dafür, dass Dritte ohne Wissen des Betreibers/Verantwortlichen den Inhalt der genannten Medien für weitere Zwecke nutzen, so insbesondere auch durch das Herunterladen und/oder Kopieren von Fotos. Die vorstehende Zustimmung gilt auch für den Fall, dass der Betreiber/Verantwortliche in einer anderen Rechtsform [z. B. als GmbH] tätig wird.“

Die vorstehenden Einwilligungserklärungen werden freiwillig gegeben und können jederzeit widerrufen werden; dies formfrei gegenüber BNI.

29. Änderung der AGB

BNI behält sich das Recht vor, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, BNI-Regeln und Richtlinien zu ändern. Die Änderung ist verbindlich, sobald sie dem Mitglied in geeigneter Form bekannt gegeben wurde.

30. Salvatorische Klausel

Sind oder werden einzelne der vorstehenden Regelungen unwirksam, verpflichten sich die Vertragsparteien, die unwirksamen Regelungen durch Regelungen, die dem Sinn und Zweck und der wirtschaftlichen Zielrichtung der unwirksamen Regelung möglichst nahekommen, zu ersetzen.