

I. DEFINITIONEN UND GRUNDLEGENDES VERSTÄNDNIS

BNI ist ein internationales Dienstleistungsunternehmen im Marketingbereich der BNI Global Headquarters, San Dimas, CA 91773 - 3080 USA. Master-Lizenznehmer für Deutschland-Österreich-Schweiz ist die BNI GmbH & Co KG, Rennweg 9/4, 1030 Wien. Der Master-Lizenznehmer vergibt für einzelne Regionen innerhalb seines Franchisegebietes Sub-Franchiserechte an einzelne Sublizenznehmer. Die diesen Antrag stellende Person tritt nur in ein Rechtsverhältnis mit dem jeweiligen Sublizenznehmer, der auch die Rechnung für die zu leistenden Mitgliedsbeiträge an den Antragsteller richtet. Unter „BNI“ wird daher im Folgenden der jeweilige Sublizenznehmer als Vertragspartner verstanden, sofern nicht auf eine andere Stelle ausdrücklich verwiesen wird. Dieser hat jedoch aufgrund seines Vertragsverhältnisses mit dem nächsthöheren Lizenznehmer gewisse Aufgaben (zB BNI-Connect, Verfassen schriftlicher Unterlagen, Organisation uam) delegiert. Mit Einzahlung des Mitgliedsbeitrages an den Rechnungsaussteller nach Annahme dieses Antrages kommt das Vertragsverhältnis nach Maßgabe dieser AGB zustande. Der Masterlizenznehmer hat das Recht die von dem Sublizenznehmer abgeschlossenen Vertragsverhältnisse zu den Mitgliedern auf einen geeigneten anderen Lizenznehmer zu übertragen und erteilt hierzu der Antragsteller sein Einverständnis.

BNI bietet ein Marketingprogramm für Unternehmer für Geschäftsempfehlungen an. Die Philosophie von BNI beruht auf der gegenseitigen Unterstützung und dem Engagement der Personen, die sich einer regionalen Unternehmergruppe („Unternehmerteam“) ohne eigene Rechtspersönlichkeit anschließen. Wer gibt, gewinnt! Dementsprechend wird dem Mitglied kein Erfolg geschuldet. Gegenstand der Leistung ist vielmehr die Zurverfügungstellung des erforderlichen Know-Hows zur Umsetzung des (Empfehlungs-)Marketingprogramms sowie Vorhalten einer Organisation zum Informationsaustausch zwischen den Mitgliedern, dem Führungsteam und den von BNI bestellten Repräsentanten. Die wöchentlichen Unternehmer-Treffen in den einzelnen Unternehmerteams nach den Regeln des vorgenannten Marketingprogramms werden durch die Mitglieder und deren Führungsteams eigenverantwortlich abgehalten. BNI schafft den immateriellen Rahmen und vermittelt das erforderliche Know-how durch einen erprobten Ablauf der Treffen, Verhaltensvorschläge für die einzelnen Teilnehmer sowie diverse Trainings. Die einzelnen Unternehmerteams funktionieren weitgehend nach dem Prinzip der Selbstverwaltung. Unternehmerteams dürfen jedoch nur unter den Namen und Marken von BNI auftreten, wenn die Unternehmerteams die BNI-Regeln befolgen. Es können zur Qualitätssicherung und Kontrolle der zulässigen Markenverwendung von BNI Personen zu den wöchentlichen Unternehmerteamtreffen entsandt werden.

Die Zugehörigkeit zu BNI und die Mitgliedschaft in einem BNI-Unternehmerteam richten sich nach diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, dem BNI-Ehrenkodex sowie weiteren, schriftlich festgehaltenen Regeln und Richtlinien, die dem Mitglied ausgehändigt wurden (vgl insbesondere die Broschüre „Regeln und Informationen für Mitglieder“). Die den Antrag stellende Person anerkennt diese Regeln als verbindliche Grundlagen der Mitgliedschaft. Verstöße berechtigen zur ersatzlosen Auflösung des Vertragsverhältnisses und Ausschluss von der Teilnahmemöglichkeit.

BNI ist kein Verein iSd VereinsG, sodass dieses auch keine Anwendung für die Mitgliedschaft bei BNI findet. BNI ist ein Netzwerk von und für Unternehmer(n). Die den Antrag auf Mitgliedschaft stellende Person bestätigt hiermit ausdrücklich, dass dieses Angebot und auch die Mitgliedschaft und Teilnahme bei BNI im Rahmen des jeweiligen Unternehmens abgeschlossen wird und kein Gründungsgeschäft vorliegt. Das Mitglied ist Unternehmer iSd UGB und KSchG und finden die Regelungen des Konsumentenschutzgesetzes (KSchG) daher KEINE Anwendung.

Der Begriff „Mitglied“ bezieht sich daher nicht auf einen Verein, eine Gesellschaft oder den Vertragspartner an sich, sondern drückt nur den Zugang zu dem Know-How sowie die Teilnahmemöglichkeit des Vertragspartners an den nach den Regeln von BNI angehaltenen Treffen desjenigen BNI-Unternehmerteams aus, welchem das Mitglied angehört. BNI bezeichnet die Unternehmer, die aktiv das von BNI zur Verfügung gestellte Marketingprogramm nutzen, als Mitglieder eines Unternehmerteams.

BNI-Direktor: Ein im Auftrag von BNI (bzw. dem jeweiligen Franchisenehmer) handelnder Ansprechpartner der Mitglieder (idR der Funktionsträger/Geschäftsführer des (Sub-) Franchisenehmers).

Unternehmerteam: Jede lokale BNI Unternehmergruppe wird „Unternehmerteam“ genannt. Dabei handelt es sich um eine rechtlich unselbständige Organisationseinheit, innerhalb der das Mitglied die wöchentlichen Treffen besucht. Diese Unternehmerteamtreffen werden durch andere Unternehmerteammitglieder moderiert, welche durch BNI eingeschult wurden. Die Unternehmerteamtreffen sollen nach den vorgegebenen Empfehlungen und im Rahmen der von BNI vorgegebenen Regeln veranstaltet werden. Jedes Mitglied kann nur einem Unternehmerteam angehören.

Aufbau- oder Kerngruppen-Phase: Die Bezeichnung „Kerngruppe“ bzw. „Kerngruppe in Gründung“ ist eine Unterkategorie von „Unternehmerteam“, womit Unternehmerteams bezeichnet werden, die neu aufgebaut werden. BNI verwendet diese Begrifflichkeiten, wenn ein Unternehmerteam zwischen 0 und 15 bis 20 Mitglieder hat. Wichtige Merkmale: die Unternehmerteamtreffen in der Kerngruppenphase (auch „Informationsveranstaltungen“ genannt) dienen dazu, die Gruppe auf die Mindestgröße von 15 bis 20 Mitgliedern wachsen zu lassen. Es geht bei diesen Treffen darum, die Gäste über BNI zu informieren. Die BNI-Regeln Anwesenheitserfordernisse und Vertretungsregelung im Falle von Abwesenheit sind bereits gültig. Die Dauer dieser Phase ist sehr unterschiedlich und hängt stark ab vom Engagement der Mitglieder, von den regionalen Bedingungen und von anderen Faktoren ab. BNI unterstützt in dieser Phase mit der Erfahrung von vielen Jahren die Entwicklung der Gruppe.

Suspendieren eines Unternehmerteams: BNI (der Master- oder Subfranchisenehmer) behält es sich vor, ein Unternehmerteam, das die Anzahl von 15 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 15 bis 20 Mitglieder erreicht. Die BNI-Standardagenda wird in dieser Phase durch die Informationsveranstaltung einer Kerngruppe ersetzt. Zudem vereinbaren die Vertragspartner untereinander 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 BNIConnect geführt und die Mitgliedsmonate reduzieren sich wieder. BNI behält es sich vor, wenn eine Gruppe ihre Ziele nicht erreicht, diese Gruppe wieder zu schließen (siehe außerordentliche Kündigung).

Gründung eines Unternehmerteams / Gründungstermin / Gründungsveranstaltung: Diese Begriffe werden verwendet, wenn ein Unternehmerteam die Mindestgröße von 15 bis 20 Mitgliedern erreicht hat. Ab diesem Zeitpunkt wird das Unternehmerteam im BNIConnect offiziell geführt und werden im PALMS-Report die Kennzahlen eingetragen. Die Bedeutung und Erklärung des PALMS-Reports ist dem Mitglied bekannt.

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

Bewerbung: Die Abgabe einer Bewerbung zeigt an, dass der Bewerber das BNI-Marketingprogramm nutzen will. Die Bewerbung stellt ein für 2 Monate verbindliches und unwiderrufliches Anbot zum Vertragsabschluss dar. Nur im Falle einer Annahme einer Bewerbung kommt der Vertrag mit Einzahlung der durch den zuständigen Lizenznehmer vorgeschriebenen Mitgliedsbeiträge mit diesem Lizenznehmer zustande. BNI unterscheidet zwischen Neubewerbung und Verlängerungsbewerbung.

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 ein 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

Mitglieds- bzw Jahresbeitrag: Dabei handelt es sich um ein von den einzelnen Mitgliedern für die von BNI erbrachten Dienstleistungen jährlich im Vorhinein zu leistendes Entgelt.

Unternehmerteamsitzungen: Die Treffen der BNI-Unternehmerteams finden wöchentlich statt. Die Mitglieder sind verpflichtet, jeweils rechtzeitig zu erscheinen und bis zum Ende des Treffens hieran teilzunehmen, um das erforderliche Vertrauensverhältnis zum Empfehlungsmarketing aufzubauen und aufrecht zu erhalten. Ein Verstoß berechtigt BNI des betroffenen Unternehmerteams zur ersatzlosen Beendigung der Mitgliedschaft.

BNI-Connect: ist die Datenbank, Website und Social-Media-Tool von BNI (www.bniconnectglobal.com). Diese Leistung von BNI ist freiwillig und der konkrete Leistungsumfang kann von BNI eingestellt oder abgeändert werden. Jedes Mitglied kann freiwillig seine berufsbezogenen Daten im Netzwerk eingeben und aktuell halten. Die Anmeldung zu Veranstaltungen kann verpflichtend über BNI Connect vorzunehmen sein. Eine eingereichte Bewerbung bei BNI ist für die bewerbende Person für die Dauer von 2 Monaten verbindlich.

II. ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN (AGB)

- Durch diese Bedingungen wird die Vertragsbeziehung zwischen dem Mitglied und BNI geregelt. Vertragspartner der antragstellenden Person ist der unabhängige regionale BNI Franchisenehmer (im Folgenden „BNI“ genannt). Es gelten ausschließlich die gegenständlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Allfällige AGB des Mitglieds gelten nicht, soweit sie nicht von BNI schriftlich anerkannt wurden.
- Fachgebiets-Exklusivität: Aus jeder Geschäftssparte bzw. 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. Grundsätzlich gelten die Fachgebietsdefinitionen von BNI, die auf Basis der „Nomenclature statistique des activités économiques dans la Communauté européenne“, abgekürzt „NACE“, 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 „Fachgebiet“ oftmals ein sehr breites Portfolio beansprucht und damit der Gruppe Wachstums- und Geschäftschancen nimmt. Über Streitfragen entscheidet abschließend der Mitgliederausschuss des BNI Unternehmerteams. Das Interesse der Gruppe steht über dem Interesse des Einzelnen. Der zuständige BNI-Direktor hat ein Vetorecht.

3. Das Mitglied darf nicht gleichzeitig Mitglied einer Organisation mit dem Zweck von Geschäftsempfehlungen sein, deren Tätigkeit gemessen an der Internationalen Klassifikation von Waren und Dienstleistungen für die Eintragung von Marken (Nizza) mit der von BNI vergleichbar ist. Im Zweifelsfalle ist vorher eine Abklärung mit BNI vorzunehmen.
4. Mitglieder können nur einen Haupterwerbszweig im Unternehmerteam vertreten, nicht jedoch ein Nebenerwerbsgeschäft.
5. Natürliche Personen können zur gleichen Zeit nur einem BNI-Unternehmerteam angehören. Juristische Personen haben jeweils eine natürliche Person als permanenten Vertreter für die Mitgliedschaft in einem bestimmten Unternehmerteam zu benennen. Die Zustimmung des Mitgliederausschusses im Sinne des Punkt 9. dieser AGB bezieht sich auf die juristische Person und auf die von dieser als permanenten Vertreter benannte natürliche Person. Ist die als permanenter Vertreter nominierte natürliche Person für die juristische Person handelsrechtlich nicht bzw nicht selbstständig vertretungsbefugt, so hat der permanente Vertreter entsprechende Vollmachten, allenfalls notwendige Zustimmungserklärungen (zB zur Zahlung der Gebühren und Beiträge) etc vorzulegen. Fehlen notwendige Zustimmungserklärungen, Vollmachten etc und erfolgt auch keine nachträgliche Genehmigung, so haftet der permanente Vertreter persönlich für allfällige Schäden. Scheidet der permanente Vertreter aus dem Unternehmerteam aus, hat die juristische Person das Recht einen anderen permanenten Vertreter zu nominieren. Es liegt jedoch im Ermessen des Mitgliederausschusses, ob der nominierte permanente Vertreter an dessen Stelle treten kann. Wird kein geeigneter Vertreter benannt, hat BNI das Recht zur vorzeitigen ersatzlosen Vertragsauflösung. Juristische Personen können in verschiedenen Unternehmerteams durch verschiedene natürliche Personen vertreten sein. Punkt 9. dieser AGB gilt hinsichtlich der Zustimmung des Mitgliederausschusses sinngemäß.
6. 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 je Person gesondert.
7. Zusammenkünfte der Unternehmerteams (im Folgenden auch „Chapter“ genannt) können sowohl in Form von persönlichen Treffen an einem bestimmten Veranstaltungsort als auch als Online-Meetings abgehalten werden. Die in den AGB verwendeten Formulierungen „Treffen“, „Meetings“ oder „Zusammenkünften“ beziehen sich daher sowohl auf persönliche Treffen an einem bestimmten Veranstaltungsort als auch auf Online-Meetings. Ob einzelne Unternehmerteams die Meetings persönlich oder virtuell abhalten, wird von dem jeweiligen Unternehmerteam in Absprache mit den zuständigen Vertretern von BNI entschieden. Eine Änderung der Modalität der Zusammenkünfte (virtuelle Treffen statt persönlichen Treffen und vice versa) ist möglich, wobei die hierfür erforderlichen Voraussetzungen vom Führungsteam des Chapters im Einvernehmen mit den zuständigen Vertretern von BNI festgelegt werden.

Das Mitglied erklärt sich damit einverstanden, dass es während laufender Mitgliedschaft ohne seine Zustimmung zu Änderungen der Modalitäten der Zusammenkünfte des für das Mitglied maßgeblichen Unternehmerteams kommen kann.

8. Virtuelle Meetings und persönliche Treffen stellen ein gleichwertiges Leistungsangebot dar, weil Gegenstand der Leistung von BNI die Zurverfügungstellung von Know-How zur Umsetzung des (Empfehlungs-)Marketingprogramms sowie das Vorhalten einer Organisation zum Informationsaustausch zwischen den Mitgliedern, dem Führungsteam und den von BNI bestellte Repräsentanten ist. Der Preis einer Mitgliedschaft in Online-Chaptern entspricht daher jenem von Unternehmerteams, die persönliche Treffen bevorzugen. Etwaige Unterschiede in der tatsächlichen Kostenbelastung der Mitglieder ergeben sich insbesondere durch Kosten, die mit persönlichen Treffen in unmittelbarem Zusammenhang stehen (Sitzungsgebühren, Raummiete, Personal, Frühstück, Anfahrtskosten, Parkgebühren etc.) Sofern behördliche Restriktionen oder sonstige wichtige Gründe (insbesondere Gesundheit, Sicherheit und höhere Gewalt) die Umstellung auf virtuelle Meetings erforderlich oder zweckdienlich machen, sind Ersatzansprüche der Mitglieder jedenfalls ausgeschlossen.
9. BNI bzw. der zuständige BNI-Direktor stellt für persönliche Zusammenkünfte keinen Veranstaltungsort bzw. keine Räumlichkeiten zur Verfügung und übernimmt auch nicht die diesbezüglichen Kosten, weder für Saalmiete, das Personal noch für die Bewirtung. Das jeweilige Unternehmerteam organisiert selbst einen geeigneten Rahmen für die persönlichen wöchentlichen Treffen. Bei diesen Treffen können zusätzliche Kosten für Raummiete und/oder Frühstück anfallen. Diese Beiträge werden weder von BNI bestimmt, noch verwaltet, noch kommen diese BNI in irgendeiner Weise zugute. BNI übernimmt hierfür und für die für dieses Entgelt erbrachten Produkte und/oder Dienstleistungen oder den Veranstaltungsort selbst keinerlei Zusagen, Haftungen oder Gewähr. Das Unternehmerteam soll jedoch einen nach Größe und Zweck geeigneten Veranstaltungsraum auswählen.

Bei virtuellen Zusammenkünften werden die technischen Rahmenbedingungen (z.B. Zugang und Nutzung von Streaming-Diensten) für die Teilnahme von BNI bzw. den zuständigen Direktoren geschaffen und festgelegt. Diese von BNI bzw. den Direktoren vorgegebenen technischen Rahmenbedingungen werden dem jeweiligen Führungsteam des Chapters zur Verfügung gestellt und sind durch alle Mitglieder einzuhalten. Die von BNI vorgegebene wöchentliche Agenda für virtuelle Treffen wird unter anderem durch technische Parameter bestimmt. Die wöchentliche Agenda für virtuelle Treffen kann von der Agenda für persönliche Zusammenkünfte abweichen und darüber hinaus laufend angepasst und geändert werden. Die Einheitlichkeit der virtuellen Treffen der Unternehmerteams ist sicherzustellen und von allen Chaptern und deren Mitgliedern einzuhalten.

10. Bei Zahlungsverzug gelten Verzugszinsen iHv 10% p.a., mindestens aber 9,2 Prozentpunkte über dem Basiszinssatz p.a., als vereinbart.
11. Die Aufnahme in ein Unternehmerteam erfolgt erst nach der Bezahlung der Teilnahmebeiträge gemäß Ziffer 6 und nach der Annahme der Bewerbung durch den Mitgliederausschuss des Unternehmerteams. Hierdurch entsteht die Zugehörigkeit zu bzw. Mitgliedschaft bei einem BNI-Unternehmerteam. Der Vertrag kommt erst nach Zustimmung des Mitgliederausschusses für das erste Vertragsjahr zustande. Analoges gilt bei einer Vertragsverlängerung.
12. Vertragslaufzeit: Wenn der Vertrag nach der Gründungsveranstaltung zustande kommt, beträgt die Vertragsdauer je nach Antragstellung entweder 12 oder 24 Monate. Kommt der Vertrag vor der Gründungsveranstaltung zustande, ist die Laufzeit des Vertrages entweder

12 oder 24 Monate zuzüglich der Anzahl der Monate ab Vertragsschluss bis zur Gründungsveranstaltung. Ein Anspruch auf Vertragsverlängerung besteht nicht. Es findet keine automatische Vertragsverlängerung statt.

13. Der Vertrag beginnt rückwirkend mit dem Zeitpunkt/Datum der Bewerbung. Aus verwaltungstechnischen Gründen werden Bewerbungen vom 1. bis 15. eines Monats auf Monatsbeginn, spätere Bewerbungen auf den ersten des folgenden Monats bezogen. Stimmt der Mitgliederausschuss der Aufnahme nicht zu, werden bezahlte Beträge zurückerstattet. Dies gilt nicht im Falle eines späteren gerechtfertigten Ausschlusses oder – aus welchem Grund immer – Austritts des Mitglieds.
14. Das Mitglied hat die vorgeschriebenen, fälligen Beiträge, Gebühren, Barauslagenersätze etc für die gesamte vereinbarte Vertragslaufzeit im Vorhinein zu bezahlen, sofern nicht ausdrücklich Abweichendes vereinbart ist (zB bei berechtigter außerordentlicher Kündigung durch das Mitglied). Nach der Aufnahme in ein Unternehmerteam oder in eine Kerngruppe, die ein neues Unternehmerteam aufbaut, werden keine Beträge (teilweise) zurückerstattet.
15. Vertragsgegenstand ist die Zurverfügungstellung des unter I. beschriebenen Marketingprogramms, Vermittlung des Know-Hows im Rahmen der sich nach den Regeln von BNI selbst organisierenden Unternehmerteams. Es wird auf Punkt I (Grundlegendes) verwiesen. BNI sagt keinen bestimmten Erfolg und keine bestimmte Ertragssteigerung zu und schuldet das Mitglied die Beiträge und Gebühren auch dann, wenn allenfalls mit der Mitgliedschaft verbundene geschäftlichen Erwartungen nicht erfüllt, die Treffen nicht oder nicht mit der vorgesehenen Häufigkeit oder Teilnehmerzahl abgehalten wurden oder das Mitglied – auch unverschuldet – nicht teilnehmen konnte bzw aus dem Unternehmerteam (begründet) ausgeschlossen/gekündigt wird. BNI ist nicht primär eine Trainingsorganisation. Angebotene Trainings sollen nur die Grundlagen verschaffen, um im Rahmen des Marketingprogramms durch eigenes Engagement innerhalb des Unternehmerteams Empfehlungen auszutauschen. Gutschriften werden nur in ausdrücklich vorgesehenen Fällen (vgl Pkt 22.) gewährt. Selbst in jenen Fällen, in denen eine Gutschrift ausdrücklich vorgesehen ist, kann diese nicht in Geld abgelöst werden. Gutschriften gelten nur höchstpersönlich und sind nicht auf dritte Personen übertragbar. Die Einlösung einer Gutschrift setzt voraus, dass der Antragsteller im Einlösungszeitpunkt alle Voraussetzungen einer Mitgliedschaft bei BNI erfüllt und zur Einhaltung der jeweils gültigen Regeln bereit ist.
16. Vertragsbeendigung/Kündigung: Der Vertrag wird auf bestimmte Zeit abgeschlossen (Befristung 12 oder 24 Monate). Eine vorzeitige ordentliche Kündigung durch den Antragsteller ist ausgeschlossen. Hiervon unberührt bleibt das Recht zur Kündigung aus wichtigem Grund. Die außerordentliche Kündigung hat schriftlich zu erfolgen. Ihr hat idR eine schriftliche Abmahnung voranzugehen. Als wichtige Kündigungs-/Ausschlussgründe gelten insbesondere jene unter Punkt 26. genannten. Eine Rückerstattung von Mitgliedsbeiträgen ist ausgeschlossen, sofern das Mitglied den Kündigungsgrund zu vertreten hat.
17. Das Mitglied verpflichtet sich, innerhalb von 60 Tagen nach der Aufnahme in das Unternehmerteam ein Mitgliedererfolgstraining zu absolvieren. Der Besuch weiterer Trainings („Workshops“), welche von BNI freiwillig angeboten werden, wird empfohlen und kann im Rahmen der Selbstverwaltung der einzelnen Unternehmerteams durch das jeweilige Führungsteam auch Mitgliedern verpflichtend vorgeschrieben werden.
18. Jedes Mitglied hat 3 Monate vor Ablauf der Mitgliedschaft zu erklären, ob es seine Mitgliedschaft verlängern will und gegebenenfalls einen schriftlichen Verlängerungsantrag an den Mitgliederausschuss zu stellen. Die Zustimmung des Mitgliederausschusses

oder deren Verweigerung muss nicht begründet werden und ist nicht anfechtbar. Punkt 27. gilt analog.

19. Der Jahresbeitrag für die Verlängerung der Teilnahme am BNI-Marketingprogramm ist (im Falle der Zustimmung des Mitgliederausschusses) spätestens 30 Tage vor Ablauf der bisherigen Mitgliedschaftsdauer zur Zahlung fällig. Erfolgt die Zahlung nicht vor dem ersten Meeting (Unternehmerteamsitzung) nach Ablauf der bisherigen Mitgliedschaftsdauer, hat das Mitglied einen Verspätungszuschlag von € 36,00 zu bezahlen. Hiervon unberührt bleibt das Recht von BNI, weitergehende Schäden, Verzugszinsen, Mahn- und Inkassospesen etc geltend zu machen.
20. Mitglieder dürfen während eines Zeitraums von sechs Monaten bei höchstens drei Treffen fehlen. Wenn ein Mitglied nicht anwesend sein kann, kann es einen Vertreter bestimmen, welcher kein Mitglied desselben Unternehmerteams sein darf. In diesem Fall wird das Mitglied nicht als abwesend gezählt. Ansonsten ist ein Mitglied von der Anwesenheitspflicht nur bei langfristiger schwerwiegender Krankheit, Operation, Kuraufenthalt und gleichwertigen Umständen mit Zustimmung des Führungsteams seines Unternehmerteams ausgenommen. Das Mitglied kann aus diesen Gründen bis zu max acht Wochen fernbleiben, wenn es dies dem Unternehmerteam vorher anzeigt, die Gebühren für diesen Zeitraum gezahlt und versucht hat, für die Dauer der Abwesenheit eine Ersatzperson zu stellen. Die Mitgliedschaft wird hierdurch nicht unterbrochen. Auf die diesbezüglichen Detailregelungen in den „Regeln und Informationen für Mitglieder“ wird hingewiesen.
21. Die Mitglieder sind überdies angehalten, das Marketingprogramm durch eigenes Engagement und aktive Netzwerkarbeit im eigenen Interesse zu fördern. Dafür können Mitglieder neben der Einhaltung der Regeln auch diverse Funktionen in ihrem Unternehmerteam übernehmen oder sonst beim Aufbau und der Weiterentwicklung ihres Unternehmerteams aktiv mitarbeiten. Ein zentraler Teil des aktiven Netzwerks besteht darin, Geschäftsempfehlungen und Besucher zu den Treffen mitzubringen. Jedes Mitglied hat sich nach besten Kräften und Möglichkeiten aktiv hierum zu bemühen. Das Führungsteam jedes Unternehmerteams kann eine Mindestanzahl an Geschäftsempfehlungen oder Besuchern festlegen, die Voraussetzung für die Fortsetzung oder Verlängerung der Mitgliedschaft ist. Besucher dürfen an Treffen bis zu zweimal teilnehmen.
22. Wenn die Berufssparte eines Besuchers in Konflikt mit der Berufssparte eines Mitglieds steht, ist es Sache des Mitglieds, den Mitgliederausschuss hierauf unverzüglich hinzuweisen, bevor der Besucher als Mitglied aufgenommen wird.
23. Wenn ein Mitglied die Berufs- oder Geschäftssparte wechseln möchte, muss eine neue Bewerbung für mindestens 12 Monate gestellt und die Zustimmung des Mitgliederausschusses für den Wechsel eingeholt werden.
24. Tritt ein Mitglied infolge Orts- oder Fachgebietwechsels aus einem Unternehmerteam aus, so erhält es bei einer noch verbleibenden Mitgliedschaftszeit von mindestens einem Monat eine entsprechende anteilige Gutschrift. Die Gutschrift verjährt nach zwei Jahren. Sie kann bei Aufnahme in ein BNI-Unternehmerteam weltweit eingelöst werden.
25. Falls ein Mitglied den Wohnort oder das Fachgebiet wechselt, kann es – mit vorheriger Zustimmung des zuständigen BNI-Direktors – das Unternehmerteam wechseln. In diesem Fall hat das Mitglied beim neuen Unternehmerteam eine neue Bewerbung für mindestens 12 Monate zu stellen. Verfügt das Mitglied über eine Gutschrift gemäß Ziffer 24, wird der gutgeschriebene Betrag an die Teilnahmegebühr angerechnet. Lautet die Gutschrift

über mehr als sechs Monate, so kann sich die Bewerbung auf diese Dauer beschränken. Das Mitglied hat das Mitgliedererfolgstraining erneut zu absolvieren.

26. Werden Beschwerden über ein Mitglied vorgebracht, überprüft der Mitgliederausschuss diese im Rahmen seiner Möglichkeiten und trifft geeignete Maßnahmen. Dem zuständigen BNI-Direktor ist das Recht vorbehalten, die Mitgliedschaft im jeweiligen Unternehmerteam ohne Angabe von Gründen zu beenden. Dies unter Fortbestehen des Rechts zur Bewerbung in einem anderen Unternehmerteam unter Berücksichtigung einer entsprechenden Gutschrift, sofern das Mitglied die Beendigung der Mitgliedschaft nicht schuldhaft zu vertreten hat.
27. Missachtet oder verletzt ein Mitglied die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, den BNI-Ehrenkodex, die BNI-Regeln und Richtlinien, absolviert es das Mitgliedererfolgstraining (Punkt 15.) nicht, erfüllt es die minimalen Ziele des Unternehmerteams in Bezug auf die Anzahl weiter gegebener Empfehlungen oder mitgebrachter Besucher nicht, oder gibt sein (Geschäfts-)Verhalten Anlass zu berechtigten Beschwerden und/oder werden sonst Regeln von BNI verletzt, so kann es aus dem BNI-Unternehmerteam ohne Ersatz von Mitgliedsbeiträgen ausgeschlossen werden. Der Mitgliederausschuss kann zuvor eine Probezeit gewähren oder zusätzliche Auflagen (z. B. Besuch von Trainings, Mindestanzahl von Empfehlungen, Anwesenheit uam) erteilen. Die Entscheidung über den Ausschluss ist nicht anfechtbar.
28. Der zuständige BNI-Direktor ist berechtigt, an allen Unternehmerteamtreffen, unabhängig davon, ob es sich bei diesen um Präsenzmeetings oder virtuelle Meetings handelt, teilzunehmen. Er soll umfänglich über alle wesentlichen Vorgänge innerhalb eines BNI-Unternehmerteams zeitnah informiert werden. Der BNI-Direktor hat zur Gewährleistung des Ansehens des BNI-Marketingprogramms die Einhaltung der Regeln zu überwachen. Wenn er von Vorgängen erfährt, die gegen die BNI-Regeln verstoßen, hat er das Recht alle erforderlichen Maßnahmen zu ergreifen, um einen regelkonformen Zustand herzustellen.

29. 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 Member-Traffic-Lights (Mitgliederkennzahlen) im dem internen Schulungsportal von BNI – zu hinterlegen, sodass diese 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.

Die technischen Rahmenbedingungen (z.B. Zugänge zu Streaming-Plattformen) für die virtuellen Zusammenkünfte der Unternehmerteams werden von BNI bzw. den zuständigen Direktoren geschaffen bzw. festgelegt. Sie werden dem jeweiligen Führungsteam des Chapters zur Verfügung gestellt und sind von sämtlichen Mitgliedern einzuhalten. Es kommt daher auch zu einer Verarbeitung der Daten der Mitglieder durch die verwendete Streaming-Plattform. Die Mitglieder erklären ihre ausdrückliche Einwilligung zu einer Verarbeitung ihrer Daten durch die jeweils genutzte Streaming-Plattform. Jegliche Verantwortung bzw. Haftung von BNI oder der BNI-Direktoren in diesem Zusammenhang ist ausgeschlossen.

30. Haftung

BNI (der jeweilige Franchisenehmer) haftet nicht für seine Mitglieder (oder das Führungsteam). Sie sind weder Erfüllungs- noch Besorgungsgehilfen von BNI. BNI (der jeweilige Franchisenehmer) übernimmt für die von Dritten erbrachten Leistungen und Arbeiten keinerlei Haftung oder Gewährleistung, sofern die Dritten nicht Erfüllungs- noch Besorgungsgehilfen von BNI sind. BNI (der jeweilige Franchisenehmer) haftet dem Mitglied für Schäden – ausgenommen Personenschäden – nur im Falle groben Verschuldens (Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit). Die Haftung für entgangenen Gewinn, ideelle oder mittelbare Schäden sowie reine Vermögensschäden wird ausgeschlossen.

Gewährleistung setzt eine Mängelrüge analog § 377 UGB voraus und werden die Gewährleistungsbehelfe ausdrücklich nur auf Verbesserung oder Nachtrag des Fehlenden beschränkt.

Unbeschadet kürzerer gesetzlicher Fristen sind sämtliche Ansprüche gegenüber BNI oder dem Vertragspartner binnen einer Ausschlussfrist von 6 Monaten ab Schadenseintritt bzw. Erkennbarkeit des Schadens/Mangels, längstens jedoch binnen 3 Monaten nach Beendigung des Vertragsverhältnisses gerichtlich geltend zu machen.

31. BNI behält sich das Recht vor, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, BNI-Regeln und Richtlinien, insbesondere hinsichtlich der Anpassung der Mitgliedsbeiträge, dem Aufnahme- und Ausschlussverfahren und den Pflichten der Mitglieder zu ändern. Die Änderungen sind verbindlich, sobald sie dem Mitglied in geeigneter Form (auch per E-Mail) bekannt gegeben wurden. Die Änderungen gelten mit erfolgter Zustellung bzw. Eingang der E-Mail am Server des Zustellungsempfängers als bekannt gegeben. Werden die Vertragsbedingungen zu Ungunsten des Mitglieds geändert, so steht dem Mitglied ein außerordentliches Kündigungsrecht zu. Erklärt das Mitglied nicht binnen 2 Wochen ab Zustellung der geänderten AGB schriftlich die außerordentliche Kündigung, so gelten die geänderten Vertragsbedingungen als genehmigt.
32. Jedes Mitglied hat BNI stets eine gültige Zustelladresse, Telefonnummer und E-Mail-Adresse zur Verfügung zu stellen. Zustellungen können wirksam an die jeweils zuletzt bekannt gegebene Adresse oder auch E-Mail-Adresse erfolgen. Der Schriftlichkeit wird grundsätzlich durch ein E-Mail genügt, wobei der Empfänger die Zusendung eines Originals verlangen kann, sofern nicht ausdrücklich anderes vereinbart ist. Das Mitglied erklärt ausdrücklich seine Zustimmung, dass ihm Rechnungen (seit 01.01.2013 auch ohne elektronische Signatur) elektronisch (per E-Mail, als E-Mail Anhang, als Webdownload, per Fax etc) übermittelt werden können.
33. Dem Mitglied werden ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von BNI keine Nutzungsrechte an Unternehmenskennzeichen oder Marken von BNI eingeräumt. Gleiches gilt für Urheberrechte an jedweden Werken, insbesondere Werken der Literatur (Schriftwerke). Die Urheberrechte an den von BNI und seinen Mitarbeitern bzw. beauftragten Dritten geschaffenen Werke (insbesondere Marketingkonzepte, Analysen, Organisationspläne, Programme, etc) verbleiben bei BNI. Sie dürfen von den Mitgliedern ausschließlich während aufrehtem Vertragsverhältnis und ausschließlich für vom Vertrag umfasste Zwecke verwendet werden. Das Mitglied ist insofern nicht berechtigt, das Werk (die Werke) ohne ausdrückliche Zustimmung von BNI zu vervielfältigen und/oder zu verbreiten.
34. Das Mitglied wird Zugang zu den besonderen Merkmalen des Marketingkonzeptes von BNI erhalten, welche das Know-How von BNI darstellen. Das Mitglied verpflichtet sich, auch für den Fall der Beendigung der Mitgliedschaft, die das Marketingkonzept von BNI bildenden

wesentlichen Bestandteile weder in gleicher noch ähnlicher Weise für eigene oder fremde wirtschaftliche Zwecke zu verwenden, insbesondere keine nach den im wesentlichen gleichen Grundsätzen aufgebaute Empfehlungsmarketingorganisation ohne Zustimmung von BNI aufzubauen, auch wenn diese Bestandteile für sich alleine oder in ihrer Gesamtheit keinen gesetzlichen Schutz nach den einschlägigen Wettbewerbs- oder Immaterialgüterschutzgesetzen genießen. Es wird sohin ausdrücklich als unlautere Wettbewerbsmaßnahme ohne weitere Voraussetzungen vereinbart, wenn das BNI-Mitglied ohne schriftliche Zustimmung von BNI die das Marketingkonzept von BNI bildenden wesentlichen Bestandteile in gleicher oder ähnlicher Weise für eigene oder fremde wirtschaftliche Zwecke zu verwenden versucht, insbesondere eine nach den im wesentlichen gleichen Grundsätzen aufgebaute Empfehlungsmarketingorganisation ohne Zustimmung von BNI aufzubauen versucht.

35. BNI kann in jeder Stadt oder Gemeinde ein oder mehrere Unternehmerteams errichten. Es wird keinem Mitglied oder Unternehmerteam ein diesbezüglicher Gebiets- oder Konkurrenzschutz zugesagt
36. Das Mitglied/der Bewerber stellt die Bewerbung in Kenntnis des Marketingkonzeptes von BNI und des Wertes des Vertragsgegenstandes und verzichtet auf eine Anfechtung des Vertrags oder der vertragsgegenständlichen Leistungen aus welchem Grund auch immer (insb. wegen Irrtums, laesio enormis (Verkürzung über die Hälfte).
37. Aufrechnungsverbot: Das Mitglied/der Bewerber ist nicht berechtigt, allfällige Gegenforderungen gegen BNI aus welchem Titel auch immer, aufrechnungsweise einzuwenden, sofern die Gegenforderungen nicht durch BNI schriftlich anerkannt oder rechtskräftig gerichtlich festgestellt sind.
38. Änderungen des Vertrages und der diesem zugrundeliegenden AGB bedürfen der Schriftform. Dasselbe gilt für ein Abgehen von diesem Formerfordernis. Es bestehen keine mündlichen Nebenabreden.
39. Sollten Bestimmungen dieses Vertrags ganz oder teilweise unwirksam oder undurchführbar sein oder werden, so bleibt die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt. Das Gleiche gilt, falls sich herausstellen sollte, dass der Vertrag eine Regelungslücke enthält. Anstelle einer allfälligen Regelungslücke soll eine angemessene Bestimmung treten, die dem am nächsten kommt, das die Vertragspartner gewollt hätten, wenn sie die Unwirksamkeit, Undurchführbarkeit oder Lückenhaftigkeit gekannt hätten.
40. Mit der Unterzeichnung der Bewerbung anerkennt die antragstellende Person die vorstehenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen als verbindlich und verpflichtet sich, den Ehrenkodex und die BNI-Regeln einzuhalten und die Pflichten zu erfüllen.
41. Gerichtsstand ist ausschließlich das für den Ersten Wiener Gemeindebezirk in Handelssachen zuständige Gericht. Es gilt ausschließlich österreichisches Recht unter Ausschluss auf Verweisungsnormen auf ausländisches Recht.