

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

1. Geltung der Geschäftsbedingungen

Unsere Geschäftsbedingungen gelten für alle uns erteilten Aufträge und von uns erbrachten Leistungen. Sie gelten während der gesamten Geschäftsverbindung, auch wenn sie im Einzelfall nicht mehr gesondert vereinbart werden.

2. Vertragsabschluss

Der Vertrag kommt erst zustande, wenn er durch SalesLearning Bürder oder durch den Kunden schriftlich bestätigt wird. Mündliche und telefonische Aufträge bedürfen ebenso wie Ergänzungen und Änderungen bestehender Verträge der schriftlichen Bestätigung durch Sie oder SalesLearning Bürder.

3. Leistungsumfang, Mitwirkungspflicht der Kunden

3. 1. Ohne Ihre Mitwirkung können wir keinen Erfolg haben. Unsere Kunden stellen uns deshalb alle zur Vorbereitung, Bearbeitung und Durchführung des Auftrages erforderlichen und geeigneten Unterlagen und Informationen zur Verfügung.
3. 2. Höhere Gewalt oder unvorhersehbare Ereignisse befreien SalesLearning Bürder von der Leistungsverpflichtung, soweit nicht solche Ereignisse durch uns oder unsere Mitarbeiter vorsätzlich oder grob fahrlässig herbeigeführt wurden. Dies gilt auch dann, wenn die Störung während einer bereits vollbrachten Teilleistung eintritt.
3. 3. Verändern sich die wirtschaftliche Bedeutung oder der Inhalt unserer vereinbarten Leistungen erheblich oder erweist sich die vereinbarte Leistung nach Vertragsabschluss als undurchführbar, so hat SalesLearning Bürder das Recht, eine angemessene Anpassung des Vertrags durchzuführen. Soweit die Vertragsanpassung nicht zu einem zumutbaren Ergebnis führt, können beide Parteien ganz oder teilweise vom Vertrag zurücktreten.

4. Vergütung

4. 1. Die Trainingskonzeption enthält eine Investitionsübersicht, die nach Honorarsätzen für den Trainer (Vorbereitungstage, Seminartage, besondere Konzeptionserstellung etc.) und übrigen Kostensätzen (Berichte, Ausarbeitungen, Spesen, besondere Arbeitsunterlagen, Geräte etc.) geordnet ist. Wesentliche Programmänderungen und -erweiterungen nach Auftragsbestätigung berechnen wir zusätzlich.
4. 2. Unsere Kostangaben (Honorar- und Kostensätze) verstehen sich jeweils zusätzlich gesetzlicher Mehrwertsteuer.
4. 3. SalesLearning Bürder wird Leistungs-Teilabschnitte jeweils nach Erbringung abrechnen. Unsere Rechnungen sind ohne Abzüge und sofort fällig.

5. Arbeitsunterlagen

5. 1. Sie erhalten von SalesLearning Bürder Arbeitsunterlagen für die Teilnehmer.
5. 2. Diese Arbeitsunterlagen gehen in das Eigentum des Auftraggebers über. Sie sind ausschließlich für den persönlichen Gebrauch der Teilnehmer bestimmt. Unsere Kunden erwerben an den von uns für sie entwickelten und gestalteten Programmen ein Nutzungsrecht nur für den persönlichen Gebrauch der jeweiligen Teilnehmer. Eine Übertragung des Nutzungsrechts an Dritte ist sowohl dem Kunden wie dem Teilnehmer nicht gestattet.
5. 3. Jede auch nur auszugsweise Vervielfältigung, Weitergabe oder Veröffentlichung der dem Kunden bzw. den Teilnehmern überlassenen Arbeitsunterlagen ist nicht gestattet, es sei denn, dass unsere schriftliche Zustimmung gegeben wird. Ebenso bedürfen die Weiterverwendung der Arbeitsunterlagen für Fortbildungsmaßnahmen oder interne Seminare des Kunden ohne unsere weitere Beteiligung einer ausdrücklichen schriftlichen Vereinbarung mit SalesLearning Bürder.

5. 4. Das geistige Eigentum sowie das Urheberrecht an unseren Arbeitsunterlagen und den darin niedergelegten Inhalten steht ausschließlich SalesLearning Bürder zu.

6. Geheimhaltung, Sicherung der Unabhängigkeit

Wir sind berechtigt, die bei der Erbringung unserer Leistungen gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen in allgemeiner Form und ohne Nennung des Kundennamens für unsere weitere Tätigkeit zu verwenden und zu verarbeiten. Über die bei unserer Tätigkeit für Sie erlangten Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse werden wir gegenüber jedermann Stillschweigen bewahren.

7. Kündigung, Stornierung

7. 1. Bei Kündigung während eines laufenden Leistungsprogramms behält SalesLearning Bürder den Anspruch auf die volle Vergütung der Trainerhonorare. Die übrigen Kosten werden berechnet, soweit sie bis zur Wirkung der Kündigung anfallen.
7. 2. Wird vor Beginn eines Leistungsprogramms gekündigt, so berechnen wir die bis dahin bereits erbrachten Leistungen. Die Trainerhonorare sowie unsere Kosten, mit Ausnahme der Spesen und Auslagen, berechnen wir anhand der vereinbarten Sätze mit 80 %.
7. 3. Bei Kündigung des Kunden aus wichtigem Grunde, der jedoch nicht auf unserem vertragswidrigen Verhalten beruht, berechnen wir einen unserer bisherigen Leistung entsprechenden Teil der vereinbarten Gesamtvergütung zuzüglich der anfallenden Nebenkosten.
7. 4. Bei Kundenkündigung aus wichtigem Grunde, der auf unserem vertragswidrigen Verhalten beruht, berechnen wir einen unserer bisherigen Leistung entsprechenden Teil der vereinbarten Gesamtvergütung zuzüglich der bis dahin angefallenen Nebenkosten.
7. 5. Kündigt SalesLearning Bürder aus einem wichtigen Grunde, den der Kunde zu vertreten hat, so gilt 7. 2 entsprechend. Eventuelle weitergehende Schadenersatzansprüche unsererseits bleiben vorbehalten.

8. Haftung

Ansprüche des Kunden oder der Teilnehmer, die sich aus dem Ablauf des Trainings ergeben, sind ausgeschlossen, es sei denn, es läge Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit von unserer Seite vor. Dies gilt auch für Folgeschäden. Generell ist unsere Haftung auf Schäden beschränkt, die zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses voraussehbar waren.

9. Übertragbarkeit der Rechte, Aufrechnung, Zurückbehaltung

Die Rechte des Kunden aus diesem Vertrag können vom Kunden nicht auf Dritte übertragen werden, es sei denn, dass wir dem schriftlich zustimmen. Aufrechnung oder die Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts gegen Forderungen von SalesLearning Bürder sind nur mit anerkannten oder rechtskräftig festgestellten Gegenansprüchen wirksam.

10. Gerichtsstand, anzuwendendes Recht, salvatorische Klausel

10. 1. Bei Verträgen mit Kaufleuten ist Koblenz als Gerichtsstand vereinbart.
10. 2. Auf unser Vertragsverhältnis ist ausschließlich deutsches Recht anzuwenden, soweit nicht für Teilbereiche zwingende gesetzliche Vorschriften dies anders bestimmen.
10. 3. Sollte eine Bestimmung dieser Geschäftsbedingungen unwirksam sein oder werden, so wird die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht berührt. Es soll dann diejenige wirksame Regelung gelten, die dem angestrebten Zweck der Geschäftsbedingungen am nächsten kommen.

