

BNI ist ein internationales Dienstleistungsunternehmen im Marketingbereich der BNI-Enterprises Inc., San Dimas, CA 91773 – 3080 USA. Lizenznehmer für Deutschland-Österreich ist die BNI GmbH & Co KG, Erdbergstraße 32-34/3/9, A-1030 Wien. Der unabhängige Franchiseunternehmer BNI42 Rupp/Zahn GBR ist Vertragspartner der antragstellenden Person.

### Definitionen und grundlegendes Verständnis

- BNI42:** BNI42 Rupp/Zahn GBR, im Folgenden immer BNI genannt.
- BNI DA:** Master-Franchisegeber für Deutschland und Österreich
- BNI-Direktor:** im Auftrag von BNI42 handelnde Ansprechpartner der Mitglieder:
  - ED:** Exekutiv-Direktor
  - RD:** Regions-Direktor
- Chapter:** Jede lokale BNI-Unternehmergruppe wird „Chapter" genannt.
  - Kerngruppe:** Die Bezeichnung „Kerngruppe" ist eine Unterkategorie von „Chapter". BNI bezeichnet Chapter, die neu aufgebaut werden, d.h. zwischen 0 und 15 bis 20 Mitglieder haben, als Kerngruppen in der Kerngruppen-Phase
  - Chapter in Gründung:** Die Bezeichnung Chapter in „Gründung" ist ebenfalls eine Unterkategorie von „Chapter" und wird synonym zu „Kerngruppe" verwendet.
  - Kerngruppen-** oder **Aufbau-Phase:** BNI verwendet diese Begrifflichkeiten, wenn ein Chapter zwischen 0 und 15 bis 20 Mitglieder hat. Wichtige Merkmale:
    - die Chaptertreffen dienen dazu, die Gruppe auf die Mindestgröße von 15 bis 20 Mitgliedern wachsen zu lassen.
    - Es geht bei diesen Treffen darum, die Gäste umfassend über BNI zu informieren
    - Folgende BNI-Regeln sind gültig:
      - Anwesenheitspflicht
      - Vertretung im Falle von Abwesenheit
    - Die Dauer dieser Phase ist sehr unterschiedlich und hängt stark ab
      - vom Engagement der Mitglieder,
      - von den regionalen Bedingungen und
      - von den gesellschaftlichen Bedingungen.
  - BNI unterstützt in dieser Phase mit der Erfahrung von 25 Jahren die Entwicklung der Gruppe.
  - Informationsveranstaltung:** Der Begriff Informationsveranstaltung wird synonym zum Begriff Chapter-Sitzung in der Kerngruppen-Phase verwendet. Die Sitzungen der Chapter in Gründung sind gleichzeitig eine Informationsveranstaltung, sie haben eine andere Agenda. Hier wird das BNI-Marketing konzept ausführlich vorgestellt und Besucher sollen für ein BNI-Chapter gewonnen werden.
  - Suspendieren eines Chapters:** BNI behält es sich vor, ein Chapter, welches 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 die Mindestgröße von 15 bis 20 Mitglieder erreicht. Die BNI-Standardagenda wird in dieser Phase durch die Informationsveranstaltung ersetzt.

- Gründung eines Chapters** oder **Gründungstermin** oder **Gründungsveranstaltung:** Diese Begrifflichkeiten werden verwendet, wenn ein Chapter die Mindestgröße von 15 bis 20 Mitgliedern erreicht hat.

*Ab diesem Zeitpunkt*

- wird das Chapter im **BNI-Net** (BNI-Intranet) oder seiner Nachfolgesoftware offiziell geführt
- werden im PALMS-Report oder seinem Nachfolge-System die Kennzahlen eingetragen:
  - (P) = Anwesenheit
  - (A) = Abwesenheit
  - (L) = Verspätung
  - (M) = Medizinische Abwesenheit
  - (S) = Vertretung
- (G) = Empfehlungen gegeben
- (R) = Empfehlungen erhalten
- (U) = Umsatz
- (T) = Zeugnisse

- Reguläre Chaptersitzungen:** Nach dem „Gründungstermin" finden die wöchentlichen Treffen im Rahmen der BNI-Standard-Agenda statt.
- Mitglied:** BNI bezeichnet die Unternehmer, die aktiv die von BNI zur Verfügung gestellte Marketingplattform nutzen, als Mitglieder eines Chapters.
- Vertragspartner** des selbstständigen BNI Unternehmers ist das Unternehmen des Mitglieds.
- Fachgebiets-Exklusivität (früher: Branchenexklusivität)**

Aus jedem Fachgebiet kann jeweils nur eine Person Mitglied eines BNI-Chapters werden. Ein Mitglied kann jeweils nur ein Fachgebiet in einem Chapter 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 „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 Chapter für die Dauer eines bestehenden Vertrages.
- 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.
- Vereidigung neuer Mitglieder:** In einem Chapter mit regulärer Chapter-sitzung wird ein neues Mitglied im Rahmen der Sitzung offiziell „vereidigt", wenn BNI den Zahlungseingang bestätigt 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 Annahme einer Bewerbung kommt der Vertrag zustande. BNI unterscheidet zwischen Neubewerbung und Verlängerungsbewerbung.
- Neubewerbung:** ein Unternehmer, der nicht Mitglied eines Chapters ist, beabsichtigt das BNI-Marketingprogramm zu nutzen.

- Verlängerungsbewerbung:** ein Unternehmer nutzt das BNI-Marketingprogramm im Rahmen seiner Mitgliedschaft in einem BNI-Chapter und sein Vertrag läuft aus. Will er weiterhin das BNI-Marketingprogramm nutzen, muss er einen Antrag auf „Verlängerung" stellen.
- Neuvertrag:** BNI und ein Unternehmer, der nicht Mitglied eines Chapters ist, schließen einen Vertrag zur Nutzung des BNI-Marketingprogramms.
- Verlängerungsvertrag:** BNI und ein Unternehmer verlängern die Laufzeit des aktuellen Vertrags um 12 oder 24 Monate.
- Chaptersitzungen:** Die Treffen der BNI-Chapter finden wöchentlich statt und beginnen pünktlich um 7.00 Uhr morgens und enden um 8.30 Uhr. Die Mitglieder sind verpflichtet, rechtzeitig zu erscheinen und bis zum Ende des Treffens hieran teilzunehmen.
- Besucher:** Besucher dürfen an maximal einer BNI-Sitzung, unabhängig vom Chapter, teilnehmen.

### Produktbeschreibung BNI

BNI bietet ein Marketingprogramm für Geschäftsempfehlungen an. Chapter-Sitzungen, 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 in einem BNI-Chapter zusammenschließen.

Gegenstand der Leistung ist die Organisation und Durchführung der Unternehmer-Treffen in den einzelnen Chaptersn sowie das vorgenannte BNI-Marketingprogramm. Dementsprechend wird bei einer Mitgliedschaft kein Erfolg geschuldet.

Die Zugehörigkeit zu BNI und die Mitgliedschaft in einem BNI-Chapter richten sich nach diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, dem BNI-Ehrenkodex, sowie weiteren, schriftlich festgehaltenen BNI-Regeln und Richtlinien.

Ab dem Eingang der Zahlung stellt BNI unter Anderem folgende Leistungen zur Verfügung.

- Zugang zu BNI-Chaptersitzungen
- Übergabe des Startersets
- Eintrag im BNI-Net oder seiner Nachfolgesoftware
- Eintrag auf dem regionalen BNI-Portal
- Eintrag im BNI-Net oder seiner Nachfolgesoftware
- Zugang zu allen BNI-Trainings der Region
- Besuch anderer Chapter in der Region, in anderen Regionen, weltweit

## AGB

Zum besseren Verständnis der AGB empfiehlt es sich, die grundlegenden Definitionen und die Produktbeschreibung zu lesen.

#### 1. Vertragsart

Beim hier vorliegenden Vertrag handelt es sich um einen Dienstvertrag.

#### 2. Vertragsabschluss

**Fachgebiets-Exklusivität (früher: Branchenexklusivität)**

Aus jedem Fachgebiet kann jeweils nur eine Person Mitglied eines BNI-Chapters werden. Ein Mitglied kann jeweils nur ein Fachgebiet in einem Chapter belegen.

#### Haupterwerb, Nebenerwerb

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

#### Natürliche und Juristische Personen

Natürliche Personen können zur gleichen Zeit nur einem BNI-Chapter angehören. Juristische Personen als solche können keinem BNI-Chapter angehören. Sie benennen jeweils eine natürliche Person für die Mitgliedschaft. Juristische Personen können in mehreren Chaptersn durch verschiedene natürliche Personen vertreten sein. Sie sind berechtigt, diese auszutauschen.

Wer als Repräsentant eines Unternehmens die Bewerbung unterzeichnet, ist BNI gegenüber wahlweise zur Erfüllung oder zum Schadenersatz verpflichtet, wenn das Unternehmen die Genehmigung des Vertrags verweigert.

#### Abgabe der Bewerbung

Mit der Abgabe der Bewerbung für ein Chapter zeigt der Unternehmer BNI gegenüer an, dass er das BNI-Marketingprogramm nutzen will.

#### Prüfung der Bewerbung

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

#### Prüfungs- und Zeichnungsberechtigte für den BNI-Direktor sind:

- der zuständige BNI-Gebiets-Direktor
- der zuständige BNI-Partner-Direktor
- die Mitglieder des amtierenden Führungsteams
- der amtierende Mitgliederausschuss

#### Annahme der Bewerbung

Wird die Bewerbung angenommen, kommt der Vertrag zwischen dem Bewerber und BNI zustande.

#### Ablehnung der Bewerbung

Wurde die Bewerbung abgelehnt, bietet BNI ein Alternativchapter oder einen Platz auf der Warteliste an.

#### Bewerbung für ein Alternativchapter

BNI übermittelt schriftlich einen Vorschlag für ein Alternativchapter. An dieses Angebot ist BNI sieben Tage gebunden. Die Annahme dieses Angebots durch den Bewerber stellt die Bewerbung für das Alternativchapter dar.

#### Warteliste

BNI übermittelt schriftlich einen Platz auf der Warteliste. Mit der Annahme dieses Angebots werden 10% der Jahresmitgliedschaftsgebühr als Bearbeitungsgebühr fällig. Diese wird bei der Aufnahme in ein Chapter angerechnet. Mit der Aufnahme in die Warteliste ist eine Garantie für einen Platz in einem Chapter nicht verbunden. Über die Aufnahme in ein Chapter entscheidet der Mitgliederausschuss.

Eine Rückzahlung der Bearbeitungsgebühr erfolgt nicht.

#### 3. Zahlung

Der Mitgliedschaftsbeitrag wird durch SEPA-Lastschrift im Abbuchungsverfahren eingezogen. Ein Widerspruch gegen die Abbuchung ist nicht möglich. Der Einzug erfolgt mit Fälligkeit des Beitrages.

Der Mitgliedsbeitrag für Neuverträge ist mit dem Datum der Bewerbung fällig. Der Mitgliedsbeitrag für Verlängerungsverträge ist sieben Tage vor Beginn der nächsten Mitgliedschaft fällig.

#### 4. Vertragslaufzeit

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.

Aus verwaltungstechnischen Gründen beginnt der Vertrag bei Bewerbungen mit einem Datum zwischen dem 01. bis 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.

#### 5. Vertragsverlängerung

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. Wenn der Mitgliederausschuss der Verlängerung zustimmt, ist der zum Beginn des Verlängerungsvertrages gültige Mitgliedsbeitrag zu bezahlen.

#### 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 der Mitgliedschaftsgebühr vier Wochen nach dem ersten Meeting nach Ablauf der bisherigen Mitgliedschaft immer noch nicht eingegangen, erfolgt automatisch eine Löschung des Mitglieds aus dem PALMS-Bericht. Vertrag und die Zahlungspflicht bleiben trotzdem bestehen, allerdings wird als Verzugssschaden die Aufnahmegebühr für das BNI-Marketingprogramm erneut fällig, da erhebliche administrative Kosten durch den Zahlungsverzug entstehen.

#### 6. Verpflichtungen von BNI

Die Verpflichtungen von BNI ergeben sich aus der Produktbeschreibung.

#### 7. Verpflichtungen des Mitglieds

Das Mitglied verpflichtet sich zur:

- Zahlung des Mitgliedsbeitrages
- aktiven Mitarbeit beim Aufbau und der Weiterentwicklung des Chapters
- Übernahme von Funktionen, wie z.B. Chapterdirektor, Mitgliederkoordinator, Schatzmeister oder Besucherbetreuer u.a.
- Anwesenheit bei den Chaptersitzungen, entweder persönlich oder durch einen Vertreter
- Einhaltung der BNI-Regeln und -Richtlinien
- Einhaltung des BNI-Ehrenkodex
- Übernahme der eigenen Bewirtungskosten und Tagungspauschalen bei den eigenen Chaptersitzungen und den BNI-Trainings.
- aktiven Weiterempfehlung seiner Unternehmerkollegen im Chapter
- Teilnahme am Mitgliedererfolgstraining innerhalb von 60 Tagen nach Vertragsbeginn

Die Aktivitäten werden im Rahmen des PALMS-Report oder seiner Nachfolge-Systeme erfasst.

#### 8. Vertragsbeendigung

Der Vertrag läuft auf bestimmte Dauer. Zwischen den Parteien ist daher ein vertragliches Rücktrittsrecht ausgeschlossen.

Dies gilt in gleicher Weise für die ordentliche Kündigung des Vertrages.

Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bleibt davon unberührt. Beide Parteien können den Vertrag aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen, wenn Tatsachen vorliegen, aufgrund derer dem Kündigenden unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalles und unter Abwägung der Interessen beider Vertragspartner die Fortsetzung des Vertrages bis zum Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit nicht zugemutet werden kann.

Eine außerordentliche Kündigung muss schriftlich erfolgen.

Die Kündigung kann nur innerhalb von vier Wochen erfolgen. Die Frist beginnt mit dem Zeitpunkt, indem der Kündigungsberechtigte von dem für die Kündigung maßgebenden Tatsachen Kenntnis erlangt. Der Kündigende muss dem anderen Vertragsteil auf Verlangen den Kündigungsgrund unverzüglich schriftlich mitteilen. Voraussetzung für eine außerordentliche Kündigung durch BNI oder eine kündigungsberechtigte Person ist eine vorangegangene Abmahnung.

#### Kündigungsberechtigt für BNI sind der:

- zuständige BNI-Regions-Direktor
- zuständige BNI-Gebiets-Direktor
- zuständige BNI-Partner-Direktor
- amtierende Mitgliederkoordinator
- amtierende Mitgliederausschuss

#### Wichtige Gründe der außerordentlichen Kündigung durch BNI sind zum Beispiel:

- Verstoß gegen BNI-Regeln und -Richtlinien
- Verstoß gegen den BNI-Ehrenkodex
- fehlende Teilnahme am Mitglieder-Erfolgs-Training innerhalb von 60 Tagen nach Vertragsbeginn
- wenn ein Antrag eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Mitglieds oder seines Unternehmens gestellt wurde oder ein Insolvenzverfahren über das Vermögen des Mitglieds oder seines Unternehmens eröffnet bzw. mangels Masse abgewiesen wurde

#### Wichtige Gründe der außerordentlichen Kündigung durch das BNI-Mitglied sind zum Beispiel:

- wenn ein Antrag eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen von BNI42 gestellt wurde oder ein Insolvenzverfahren über das Vermögen von BNI42 eröffnet bzw. mangels Masse abgewiesen wurde
- BNI das BNI-Marketingprogramm für das Chapter des Mitglieds einstellt

#### 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 mit 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 Chapters gekündigt wurde.

#### 9. Fehlzeiten und Anwesenheitspflichten

Mitglieder dürfen während eines Zeitraums von sechs Monaten höchstens bei drei Treffen fehlen. 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 Chapter vorher anzeigt und versucht hat, für die Dauer der Abwesenheit einen Vertreter zu stellen. Die Mitgliedschaft wird hierdurch nicht unterbrochen.

#### 10. Fachgebiets- und Wohnort-Wechsel

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.

#### 11. Gutschrift von Mitgliedsmonaten

Tritt ein Mitglied infolge Ortswechsels aus einem Chapter aus oder wechselt das Fachgebiet, so erhält es bei einer noch verbleibenden Mitgliedszeit von mindestens einem Monat eine entsprechende Gutschrift. Die Gutschrift verfällt nach zwei Jahren. Sie kann bei Aufnahme in ein anderes BNI-Chapter weltweit eingelöst werden.

#### 12. Einlösung von Gutschriften

Verfügt das Mitglied über eine Gutschrift, werden die Gutschriftsmonate auf die Teilnahmegebühr angerechnet. Lautet die Gutschrift über mehr als sechs Monate, so kann sich die Bewertung auf diese Dauer beschränken. Das Mitglied hat das Mitgliedererfolgstraining erneut zu besuchen.

#### 13. Beschwerden

Werden Beschwerden über ein Mitglied vorgebracht, überprüft der Mitgliederausschuss diese im Rahmen seiner Möglichkeiten und trifft geeignete Maßnahmen. Die Beschwerden müssen schriftlich vorgetragen werden.

#### 14. Anzahl Chapter

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

#### 15. Datenverwendung

Die antragstellende Person willigt ein, dass die im Antrag enthaltenen oder im Verlaufe der Zugehörigkeit zu BNI dem Chapter oder der BNI-Direktion bekannt gegebenen Daten durch BNI nur für interne Zwecke verarbeitet, genutzt und bereitgehalten werden. Die Daten können BNI-Mitgliedern zugänglich gemacht werden. BNI gewährleistet, dass ohne ausdrückliche Zustimmung des Mitglieds keine Daten an Dritte weitergegeben werden. BNI D-A als Master-Franchisegeber hat gegenüber BNI42 einen Datenschutzbeauftragten benannt.

#### 16. Werbung

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

#### 17. 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.

#### 18. 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.

#### 19. Salvatorische Klausel

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

Eckental, 4. April 2011

Copyright BNI42 Rupp/Zahn GbR

SEPA

### eRechnung – elektronisch zertifizierte Rechnung

Aus Sicherheitsgründen müssen elektronische Rechnungen mit einer qualifizierten elektronischen Signatur nach § 15 des Signaturgesetzes versehen sein. Dann kann davon ausgegangen werden, dass die Rechnungen tatsächlich vom angebenen Absender erstellt und dass die signierten Daten danach nicht verändert wurden. Außerdem schreibt der Gesetzgeber vor, dass der Empfänger nur dann zum Vorsteuerabzug berechtigt ist, wenn die elektronische Abrechnung eine qualifizierte digitale Signatur enthält. Sie erhalten von uns Ihre Rechnung nach diesen Vorgaben.

### SEPA-Lastschriftmandat

Das SEPA-Lastschriftmandat bestimmt sich nach dem „SEPA Core Direct Debit Scheme Rulebook" des European Payments Council (www.europeanpaymentscouncil.eu). Die Gestaltung des Mandats ist nicht festgelegt, sondern nur der Inhalt. Der rechtlich relevante Text des SEPA-Lastschriftmandats ist im folgenden Wortlaut anzugeben: Ich ermächtige .... von meinem Konto mittels Lastschrift im Abbuchungsverfahren einzuziehen. Zugleich weise ich mein Kreditinstitut an, die von ... auf mein Konto gezogenen Lastschriften einzulösen. Hinweis: Dieses Lastschriftmandat dient nur dem Einzug von Lastschriften, die auf Konten von Unternehmen gezogen sind. Ich bin nicht berechtigt, nach der erfolgten Einlösung eine Erstattung des belasteten Betrages zu verlangen. Ich bin berechtigt, mein Kreditinstitut bis zum Fälligkeitstag anzuweisen, SEPA-Firmenlastschriften nicht einzulösen.

Zusätzlich müssen folgende Angaben auf dem Mandat enthalten sein: – Name, Adresse und Gläubiger-Identifikationsnummer. Letztere wird von der Deutschen Bundesbank vergeben (gläubiger-id.bundesbank.de).