Allgemeine Geschäftsbedingungen der
WestendStrategy Consulting Deutschland (EU)

Teil I - Allgemeine Bedingungen

1. Vertragsgegenstand

1.1 Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gelten für alle Verträge zwischen WestendStrategy Consulting Deutschland Inh. Kaan Özkan (im Folgenden "Auftragnehmer") und dem Kunden (im Folgenden "Auftraggeber").

1.2 Der Auftragnehmer erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Webentwicklung, Design, Automatisierung, Marketing, Vertrieb und Beratung. Der genaue Leistungsumfang wird in einem individuellen Angebot, einem gesonderten Vertrag oder bei Beratungsleistungen in einem Engagement Letter festgelegt. Angebote sind als Kostenvoranschlag zu verstehen. Zusätzlicher Aufwand, der über das vereinbarte Angebot hinausgeht, wird mit den regulären Stundensätzen aus dem Preis- und Leistungsverzeichnis abgerechnet. Das Preis- und Leistungsverzeichnis ist unter westend-strategy.com/plv abrufbar. Der Auftraggeber wird vor der Durchführung über den voraussichtlichen Mehraufwand informiert und muss diesem zustimmen, sofern vertraglich nicht anders vereinbart.

1.3 Abweichende AGB des Auftraggebers werden nicht anerkannt, es sei denn, sie wurden ausdrücklich und schriftlich durch den Auftragnehmer bestätigt.

2. Webentwicklung, Design & Entwicklung

2.1 Der Auftraggeber erhält eine Webseite, die über den Anbieter bzw. die Software Onepage.io bereitgestellt wird. Bestandteil der Leistung sind die Konzeption des Designs, die Umsetzung der gestalterischen Elemente sowie die Entwicklung und Einrichtung der gewünschten Funktionalitäten.

2.2 Beim Einsatz von Onepage ist das Hosting inkludiert. Eine Verwaltungspauschale sowie Änderungsleistungen werden gesondert vertraglich vereinbart. Der Auftraggeber kann auf den Verwaltungsvertrag verzichten, indem er ein eigenes Abonnement bei Onepage abschließt. In diesem Fall wird die Webseite auf das Kundenkonto des Auftraggebers übertragen. Dieser Übertrag kostet 50% der Erstellungskosten, sofern der Auftraggeber nicht einen zusätzlichen Verwaltungsvertrag abschließt und dem Auftragnehmer Zugang zur Webseite gewährt. Der Zugang kann durch das Einladen des Auftragnehmers bei Onepage oder durch die Weitergabe der Zugangsdaten vom Kundenkonto erfolgen. Sollte ein zusätzlicher Verwaltungsvertrag abgeschlossen werden, entfällt die 50% Gebühr und wird erst berechnet, wenn der Verwaltungsvertrag endet.

2.3 Falls eine Domain durch den Auftragnehmer bereitgestellt werden soll, sind die Kosten und Konditionen separat vertraglich zu regeln. Eine Übertragung der Domain an den Auftraggeber erfolgt ohne gesonderte Gebühr, jedoch gegen Berechnung des allgemeinen Stundensatzes für den administrativen Aufwand.

2.4 Der Auftragnehmer überträgt dem Auftraggeber einfache Nutzungsrechte an den entwickelten Designs und Codes, sofern nichts anderes vereinbart wurde. Eine Weitergabe oder Bearbeitung durch Dritte ist nur mit schriftlicher Genehmigung des Auftragnehmers zulässig.

2.5 Der Auftraggeber ist verpflichtet, die erbrachte Leistung des Auftragnehmers angemessen zu kennzeichnen. Bei Webseiten muss im Footer der Vermerk "Design & Development by WestendStrategy" eingefügt werden. Der Auftragnehmer behält sich das Urheberrecht an allen erstellten Werken vor. Eine abweichende Regelung kann gesondert vertraglich oder in einem Angebot festgehalten werden. Falls der Hinweis ohne eine solche Vereinbarung entfernt wird, wird eine Gebühr in Höhe von 25% der Erstellungskosten mindestens jedoch 750,00 EUR fällig.

3. Fremdauslagerung (Outsourcing)

3.1 Nach vorheriger Absprache mit dem Auftraggeber kann der Auftragnehmer Dienstleistungen an Freelancer auslagern. Für durch Dritte erbrachte Leistungen übernimmt der Auftragnehmer nur die Verantwortung für die Auswahl und Koordination, nicht aber für Verzögerungen oder qualitative Mängel, sofern diese nicht grob fahrlässig durch den Auftragnehmer verursacht wurden. Dies erfolgt ohne zusätzliche Kosten für den Auftraggeber.

4. Marketingleistungen

4.1 Der Auftraggeber verpflichtet sich, die Werbekosten für Kampagnen bei Anbietern wie Google, Meta oder TikTok sowie alle weiteren Werbekosten im Voraus zu 100% zu decken.

4.2 Für das Schalten von Werbung bei Online-Anbietern fällt eine Gebühr in Höhe von 5% des Werbebudgets an, jedoch mindestens 75,00 EUR.

4.3 Beim Schalten von Werbung auf Online-Plattformen wird auf die Berechnung eines Stundensatzes verzichtet, sofern nicht vertraglich gesondert vereinbart.

4.4 Für Werbeplatzierungen in Form von Plakaten, Kino-, TV-Werbespots oder YouTube-Videos entsteht eine Gebühr von 3% mindestens jedoch 1.500,00 EUR pro Werbeplatzierung. In diesen Fällen wird auf die Berechnung eines Stundensatzes verzichtet, sofern vertraglich nicht gesondert vereinbart.

5. Zahlungsbedingungen, Storno & Verzug

5.1 Alle Zahlungen werden über den Zahlungsanbieter Stripe abgewickelt. Nach Vertragsabschluss erhält der Auftraggeber eine Rechnung, die über Stripe generiert wird. Der Auftraggeber kann die Zahlung direkt über Stripe vornehmen. Alternativ kann eine abweichende Zahlungsmethode gesondert vereinbart werden.

5.2 Alle Zahlungen sind Netto-Beträge und verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

5.3 Falls ein Termin(Telefonisch oder Online gebuchter Termin, welcher via google meet oder anderen plattformen stattfindet) mehr als 24 Stunden vor dem geplanten Beginn storniert wird, fällt keine Stornogebühr an.

5.4 Wird ein Termin innerhalb von 24 Stunden, aber mehr als eine Stunde vor dem Gespräch storniert, beträgt die Stornogebühr 50% des geplanten Zeitaufwands.

5.5 Falls ein Termin nicht wahrgenommen oder weniger als eine Stunde vor Beginn storniert wird, gilt dieser als nicht wahrgenommen und wird vollständig berechnet.

5.6 Fristen für die Leistungserbringung durch den Auftragnehmer beginnen nicht, bevor der Rechnungsbetrag vollständig eingegangen ist und vereinbarungsgemäß die für die Dienstleistungen notwendigen Daten vorliegen bzw. die notwendigen Mitwirkungshandlungen komplett erbracht sind, sofern gesondert nichts anderes vereinbart ist.

5.7 Ist der Auftraggeber mit fälligen Zahlungen im Verzug, behält sich der Auftragnehmer vor, weitere Leistungen bis zum Ausgleich des offenen Betrages nicht auszuführen.

5.8 Ist der Auftraggeber im Fall der Ratenzahlung, Monatsbeitrag oder mit einer anderen fälligen Zahlung in Verzug, wird folgender Mahnprozess durchlaufen:

1. Eine Zahlungserinnerung wird versendet, um den offenen Betrag auszugleichen.
2. 1. Mahnung: Nach 7 Tagen ohne Zahlungseingang wird die erste Mahnung versendet.
3. 2. Mahnung: Nach weiteren 7 Tagen ohne Zahlungseingang folgt die zweite Mahnung. Die Mahngebühr beträgt in dieser Stufe 10% des offenen Betrages, mindestens jedoch 50 EUR. Zudem kann der Auftragnehmer die laufenden Dienstleistungen bis zur Begleichung des offenen Betrags einstellen.
4. Letzte Mahnstufe & Konsequenzen: Falls nach der zweiten Mahnung weiterhin kein Zahlungseingang erfolgt, wird der Vertrag außerordentlich gekündigt und die gesamte Vergütung für die restliche Vertragslaufzeit als Schadensersatz geltend gemacht. Der Auftragnehmer stellt die Leistungen unverzüglich ein.
   Der Auftragnehmer wird die gesamte Vergütung, die bis zum nächsten ordentlichen Kündigungstermin fällig wird, als Schadensersatz geltend machen. Ersparte Aufwendungen sind in Abzug zu bringen.

7. Kündigung & Laufzeit

7.1 Der Vertrag ist für die im jeweiligen Hauptvertrag vereinbarte Laufzeit fest geschlossen.

7.2 Vorzeitige / freie Kündigungsrechte des Auftraggebers innerhalb der Vertragslaufzeit werden ausgeschlossen.

7.3 Das Recht zur fristlosen Kündigung bei Vorliegen eines wichtigen Grundes bleibt unberührt.

7.4 Im Fall der vorzeitigen Kündigung des Auftraggebers aus wichtigem Grund bleibt der Vergütungsanspruch des Auftragnehmers unberührt. Dem Auftraggeber bleibt der Nachweis vorbehalten, dass kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist.

8. Widerrufsrecht

8.1 Da es sich ausschließlich um B2B-Dienstleistungen handelt und der Auftragnehmer unmittelbar nach Vertragsschluss mit der Leistungserbringung beginnt, verzichtet der Auftraggeber auf ein Widerrufsrecht.

9. Haftung & Schlussbestimmungen

9.1 Der Auftragnehmer haftet nur für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit.

9.2 Der Auftragnehmer haftet nicht für die wettbewerbs- und markenrechtliche Zulässigkeit von Design- und Entwicklungsleistungen. Eine rechtliche Prüfung obliegt dem Auftraggeber.

9.3 Ansprüche wegen Werk- oder Sachmängeln verjähren 12 Monate nach Abnahme oder Lieferung der Leistung.

9.4 Der Auftraggeber verpflichtet sich, bei der Verarbeitung personenbezogener Daten mit dem Auftragnehmer einen AVV gemäß DSGVO abzuschließen.

9.5 Gerichtsstand ist Frankfurt am Main, sofern der Auftraggeber Kaufmann im Sinne des HGB ist. Andernfalls gelten die gesetzlichen Regelungen. Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland.

Stand: Februar 2025

Teil II - Besondere Bedingungen für das Angebot der Vertriebsleistung von WestendStrategy Consulting Deutschland (EU)

1. Vertragsgegenstand

1.1 Diese Bedingungen gelten ausschließlich, wenn zwischen dem Auftraggeber und dem Auftragnehmer eine Vereinbarung zur Erbringung von Vertriebsleistungen abgeschlossen wurde. Im Folgenden bezieht sich der Begriff "Kunde" auf den durch den Auftragnehmer abgeschlossenen Kunden des Auftraggebers.

1.2 Der Auftragnehmer übernimmt die aktive Leadpflege, das Setting und das Closing von Leads. Die Leads werden durch den Auftragnehmer vorqualifiziert und terminiert. Der Auftragnehmer führt die Sales-Calls mit dem Ziel durch, den Lead erfolgreich abzuschließen.

1.3 Nach einem erfolgreichen Abschluss sendet der Auftragnehmer den Vertrag oder das Angebot zur Unterschrift an den Kunden. Sobald der Kunde den Vertrag unterschreibt, wird das unterzeichnete Dokument an den Auftraggeber weitergeleitet.

1.4 Der Auftragnehmer berechnet eine Provision auf die Differenz zwischen dem vereinbarten Richtpreis des Auftraggebers und dem tatsächlich erzielten Verkaufspreis.

1.5 Der Auftraggeber erhält Zugang zu einem CRM-Portal, in dem alle bereits vorqualifizierten Leads transparent einsehbar sind. Noch nicht qualifizierte Leads werden bis zur erfolgten Vorqualifizierung systemseitig ausgeblendet. Für Informationen zum aktuellen Stand des vereinbarten Zielumsatzes kann der Auftraggeber jederzeit telefonisch oder per E-Mail Kontakt mit dem Auftragnehmer aufnehmen.

2. Provisionsabrechnung

2.1 Die Provision des Auftragnehmers wird ausschließlich auf den Betrag berechnet, der den festgelegten Richtpreis übersteigt. Der Richtpreis selbst fließt in die Umsatzberechnung (Zielumsatz) des Auftraggebers ein.

2.2 Wird ein Produkt oder eine Dienstleistung durch den Kunden in Raten gezahlt, wird die Provision auf den Betrag über dem Richtpreis berechnet und in gleiche Raten aufgeteilt.

2.3 Der Auftraggeber verpflichtet sich, fällige Rechnungen innerhalb folgender Fristen zu begleichen:

- Einmalige Provisionen: 30 Tage nach Rechnungsstellung
- Provisionsratenzahlungen: 14 Tage nach Rechnungsstellung
- Monatliche Grundgebühren (Retainer): 7 Tage nach Rechnungsstellung

2.4 Bei Retainer-Vereinbarungen mit Mindestlaufzeit berechnet der Auftragnehmer eine Provision auf die Differenz zwischen Richtpreis und Verkaufspreis. Zusätzlich wird eine Retainer-Fee in Höhe von 10% auf die Provision erhoben. Die Höhe der monatlichen Raten für die Provisionsabrechnung richtet sich nach der Mindestlaufzeit des zwischen dem Kunden und dem Auftraggeber abgeschlossenen Vertrags.

2.5 Umlagen wie Fahrtkosten, Material oder weiteres werden gesondert vereinbart und zum Richtpreis hinzugerechnet. Diese haben keinen Einfluss auf die Provisionsberechnung und werden nicht in den Zielumsatz einbezogen.

2.6 Der Auftragnehmer ist berechtigt, nach eigenem Ermessen die Berechnung einer fälligen Provision ganz oder teilweise zu reduzieren oder auszusetzen. Dies kann insbesondere erfolgen, um den Zielumsatz des Auftraggebers zu optimieren oder strategische Verkaufsentscheidungen zu unterstützen. Eine rückwirkende Änderung bereits berechneter oder gezahlter Provisionen ist ausgeschlossen.

2.7 Der Auftragnehmer hat das Recht, Produktrichtpreise anzupassen, wenn diese nicht marktüblich sind. Der Auftraggeber kann durch geeignete Nachweise (z. B. eine Verkaufshistorie aus der jüngeren Vergangenheit) höhere Richtpreise rechtfertigen.

3. Zielumsatz

3.1 Der Zielumsatz wird individuell zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer vertraglich vereinbart.

3.2 Der Zielumsatz wird durch den generierten Umsatz des Auftragnehmers im Rahmen der vereinbarten Vertriebsleistungen erreicht. Bestimmte Kostenpositionen haben keinen Einfluss auf den Zielumsatz:

- Die monatliche Grundgebühr oder Rate des Auftragnehmers (Retainer-Gebühr) wird nicht auf den Zielumsatz angerechnet.
- Die vom Auftragnehmer erhobene Retainer-Fee auf Provisionen wird nicht auf den Zielumsatz angerechnet.
- Umlagen wie Fahrtkosten, Material oder weiteres erhöhen den Zielumsatz nicht.

3.3 Sobald die für den Vertrag vereinbarte Mindestlaufzeit abgelaufen ist und sich die Vertragslaufzeit verlängert, wird der Zielumsatz auf null zurückgesetzt und eine neue Zielumsatzperiode beginnt.

4. Mitwirkungspflichten des Auftraggebers

4.1 Der Auftraggeber verpflichtet sich, dem Auftragnehmer sämtliche zur Ausführung der vertrieblichen Leistungen erforderlichen Informationen und Unterlagen rechtzeitig bereitzustellen. Hierzu zählen insbesondere:

- Produkt- und Preisinformationen,
- Allgemeine Geschäftsbedingungen,
- rechtlich geprüfte Vertragsunterlagen und Angebote,
- sowie alle weiteren relevanten Verkaufsunterlagen.

4.2 Die rechtzeitige Bereitstellung dieser Inhalte ist Voraussetzung für eine reibungslose und wirksame Durchführung des Vertriebsprozesses. Verzögerungen oder Fehler im Vertrieb, die aus einer unzureichenden Mitwirkung resultieren, gehen nicht zulasten des Auftragnehmers.

5. Leistungsverzögerung durch fehlende Mitwirkung

5.1 Der Auftragnehmer ist berechtigt, die vertragsgegenständliche Leistung **ohne Rückzahlung oder Zahlungsstopp zu pausieren**, sofern der Auftraggeber trotz

Aufforderung in Textform über einen Zeitraum von mehr als **7 Kalendertagen** nicht auf konkrete Anfragen (z. B. zur Freigabe, Rückmeldung oder Abstimmung) reagiert oder an vereinbarten Terminen nicht teilnimmt.

5.2 Die Leistung wird automatisch wieder aufgenommen, sobald die erforderliche Mitwirkung durch den Auftraggeber erbracht wurde. Die Vertragslaufzeit verlängert sich nicht um den pausierten Zeitraum, es sei denn, dies wird ausdrücklich vereinbart.

6. Leistungsbeginn und Set-up

6.1 Die vertrieblichen Leistungen beginnen mit Abschluss des Set-ups.
6.2 Das Set-up umfasst alle vorbereitenden Maßnahmen zur Strukturierung, technischen Einrichtung und inhaltlichen Vorbereitung des Vertriebsprozesses.
6.3 Die dafür erforderliche Zeit und Leistung ist **in der (sofern vereinbart) Set-up-Gebühr und in der monatlichen Grundgebühr enthalten** und wird nicht gesondert vergütet.

7. Pausierung auf Wunsch des Auftraggebers

7.1 Der Auftraggeber hat die Möglichkeit, die vertrieblichen Leistungen aus betrieblichen Gründen (z. B. Überlastung, Kapazitätsengpässen etc.) pausieren zu lassen.

7.2 Eine Pausierung muss **schriftlich beantragt werden** und gilt jeweils **für den gesamten Folgemonat**. Die Mindestdauer einer Pausierung beträgt einen vollen Kalendermonat.

7.3 Bereits vereinbarte Pausenzeiträume können vor deren Ablauf um jeweils weitere ganze Kalendermonate verlängert werden, sofern dies ebenfalls **vor Beginn des Folgemonats schriftlich beantragt wird**.

7.4 Die Pausierung endet **automatisch nach Ablauf des vereinbarten Zeitraums**. Erfolgt keine Verlängerung, wird die Leistung ab dem folgenden Monat automatisch wieder aufgenommen.

7.5 **Während der Pausierung bleibt die Zahlungspflicht des Auftraggebers bestehen**, da Ressourcen, Systeme und Kapazitäten durch den Auftragnehmer weiterhin vorgehalten werden.

7.6 Für jeden vollständig pausierten Monat verlängert sich die vertraglich vereinbarte Mindestlaufzeit um denselben Zeitraum.

Der ursprünglich vereinbarte Zielumsatz bleibt dabei unverändert bestehen und wird **nicht** zurückgesetzt oder neu berechnet.

Ein Zurücksetzen des Zielumsatzes erfolgt im Fall einer Verlängerung der Vertragslaufzeit aufgrund einer Pausierung ausdrücklich nicht.

8. Haftungsausschluss

8.1 Der Auftragnehmer übernimmt keine Haftung für die Qualität oder die Bonität der Leads oder Kunden.

8.2 Sobald der unterschriebene Vertrag an den Auftraggeber weitergeleitet wurde, ist die Aufgabe des Auftragnehmers abgeschlossen.

8.3 Der Auftragnehmer haftet nicht für die Zusammenarbeit, Zufriedenheit des Kunden oder die weitere Zusammenarbeit zwischen dem Auftraggeber und dem Kunden.

8.4 Das Netzwerk des Auftragnehmers ist ein geschlossenes System. Externe Dritte, einschließlich anderer Auftraggeber, haben keinen Zugriff auf das Netzwerk oder die darin gespeicherten Daten. Alle verarbeiteten Leads und Daten bleiben ausschließlich innerhalb des internen Systems des Auftragnehmers.

8.5 Der Auftragnehmer fragt den Lead vorab um Erlaubnis, ob seine Daten mit dem Auftraggeber geteilt werden dürfen. Erst nach ausdrücklicher Zustimmung des Leads werden dessen Kontaktdaten weitergegeben. Dies dient dazu, Cross-Selling-Optionen zu ermöglichen.

8.6 Die Teilnahme am Netzwerk kann schriftlich widersprochen werden. Dies führt dazu, dass die eigenen Leads nicht weitervermittelt werden, jedoch auch, dass man keine Aufträge aus dem Netzwerk erhalten kann.

8.7 Sofern der Auftraggeber dem nicht ausdrücklich schriftlich widerspricht, behält sich der Auftragnehmer das Recht vor, Leads, die durch die Zusammenarbeit generiert oder übermittelt wurden, auch für eigene Zwecke sowie zur Weiterverwendung innerhalb des eigenen Netzwerks (z. B. für andere Kundenprojekte oder Cross-Selling-Prozesse) zu nutzen.

Ein Widerspruch gegen diese Nutzung ist jederzeit möglich und bewirkt, dass entsprechende Leads ausschließlich für das Projekt des widersprechenden Auftraggebers verwendet werden.

9. Schlussbestimmungen

9.1 Abweichende oder ergänzende Vereinbarungen bedürfen der Schriftform.

9.2 Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist Frankfurt am Main, sofern der Auftraggeber Kaufmann im Sinne des HGB ist. Andernfalls gelten die gesetzlichen Regelungen.

9.3 Der Auftraggeber verpflichtet sich, Leads durch eigene Datenschutzbestimmungen über die Verarbeitung und Verwaltung durch den Auftragnehmer zu informieren.

9.4 Der Auftraggeber schließt mit dem Auftragnehmer eine Vereinbarung zur Auftragsverarbeitung (AVV) gemäß DSGVO ab. Diese ist unter westendstrategy.de/avv abrufbar.

Stand: April 2025