



Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) der Group7even – 7concepts

1. Geltungsbereich

1.1 Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen (nachfolgend „AGB“) gelten für alle Verträge, Lieferungen und Leistungen zwischen der Group7even – 7concepts (Inh. Christian Olma), Curiestraße 2, 70563 Stuttgart (nachfolgend „Auftragnehmer“) und ihren Auftraggebern bzw. Kunden (nachfolgend „Auftraggeber“) in der jeweils zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses gültigen Fassung.

1.2 Abweichende oder entgegenstehende Bedingungen des Kunden werden nur Vertragsbestandteil, wenn Group7even - 7concepts ihrer Geltung ausdrücklich schriftlich zugestimmt hat.

1.3 Diese AGB gelten sowohl für einmalige als auch für laufende Geschäftsbeziehungen.

2. Vertragsgegenstand

2.1 7concepts bietet Dienstleistungen im Bereich **Leadgenerierung, Terminvereinbarung und Vertriebsunterstützung für B2B-Unternehmen** an.

2.2 Der genaue Leistungsumfang ergibt sich aus dem jeweiligen Angebot, Vertrag oder der Auftragsbestätigung.

2.3 7concepts schuldet keinen bestimmten Erfolg (z. B. Abschluss eines Kaufvertrags), sondern die sorgfältige Erbringung der vereinbarten Dienstleistung.

3. Vertragsschluss

3.1 Angebote der Agentur sind freibleibend und unverbindlich.

3.2 Ein Vertrag kommt erst mit schriftlicher oder elektronischer Bestätigung durch 7concepts oder durch tatsächlichen Beginn der Leistungserbringung zustande.

3.3 Änderungen oder Ergänzungen des Vertrags bedürfen der Textform.

4. Leistungsumfang und Definition „Qualifizierter Lead“

4.1 7concepts erbringt Dienstleistungen im Bereich Leadgenerierung, Terminvereinbarung und Vertriebsunterstützung für B2B-Unternehmen auf Basis der jeweils vereinbarten Ziel- und Qualifikationskriterien des Auftraggebers.

4.2 Ein „Qualifizierter Lead“ liegt vor, wenn 7concepts für den Auftraggeber einen potenziellen Interessenten identifiziert und einen Gesprächstermin mit dem Auftraggeber bzw. dessen Vertrieb organisiert („Qualifizierter Termin“) und alle folgenden Voraussetzungen erfüllt sind:

- Es existiert ein terminierter Gesprächstermin (Datum und Uhrzeit) zwischen dem potenziellen Interessenten und dem Auftraggeber oder einem vom Auftraggeber benannten Ansprechpartner.
- Der Gesprächstermin wurde mit einem Entscheider oder einer Person mit nachweislicher Entscheidungs-, Budget- oder maßgeblicher Einflusskompetenz vereinbart, insbesondere mit Mitgliedern der Geschäftsführung, C-Level, Bereichsleitung oder Head-of-Funktion, entsprechend der definierten Zielgruppe des Auftraggebers.
- Das Unternehmen des potenziellen Interessenten entspricht den zuvor definierten Qualifikationskriterien gemäß der vom Auftraggeber bereitgestellten Checkliste oder schriftlich vereinbarten Zieldefinition.

4.3 Mit Erfüllung aller vorgenannten Kriterien gilt der Qualifizierte Lead als ordnungsgemäß erbracht und übergabefähig.

4.4 7concepts übermittelt dem Auftraggeber die erforderlichen Lead- und Termininformationen (z. B. Ansprechpartner, Unternehmen, Termin, Qualifikationsmerkmale) in geeigneter Form.



4.5 Einwendungen gegen die Qualifikation eines Leads sind vom Auftraggeber innerhalb von fünf (5) Werktagen nach Übergabe des Qualifizierten Leads schriftlich mitzuteilen. Erfolgt innerhalb dieser Frist kein begründeter Widerspruch, gilt der Qualifizierte Lead als anerkannt.

4.6 7concepts ist berechtigt, nicht qualifikationskonforme Leads nach eigenem Ermessen zu ersetzen oder gutzuschreiben.

5. Vergütung und Zahlungsbedingungen

5.1 Die Vergütung ergibt sich aus dem jeweils geschlossenen Angebot oder Vertrag. Alle Preise verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

5.2 Die Abrechnung erfolgt monatlich oder nach Erreichen der vereinbarten Anzahl Qualifizierter Leads.

5.3 Der Vergütungsanspruch von 7concepts entsteht mit Übergabe des Qualifizierten Leads an den Auftraggeber, d. h. sobald die vollständigen Lead- und Termininformationen gemäß Ziffer 4 übermittelt wurden.

5.4 Die Vergütung ist nicht davon abhängig,

- ob der Gesprächstermin durch den Interessenten oder Auftraggeber verschoben oder abgesagt wird,
- ob der Interessent nicht zum Termin erscheint (No-Show),
sofern die Voraussetzungen eines Qualifizierten Leads zum Zeitpunkt der Übergabe erfüllt waren.

5.5 7concepts handelt bei der Leadgenerierung und Terminvereinbarung stets fair, transparent und im Sinne des Auftraggebers. Ziel ist die Vermittlung passender, qualifizierter Gesprächsanlässe gemäß der vereinbarten Checkliste sowie ein professioneller Marktauftritt im Namen des Auftraggebers.

5.6 Rechnungen sind ohne Abzug ab Rechnungsdatum zahlbar. Der Auftraggeber kann nur mit unbestrittenen oder rechtskräftig festgestellten Forderungen aufrechnen.

6. Mitwirkungspflichten des Auftraggebers

6.1 Der Auftraggeber verpflichtet sich, alle für die Leadgenerierung erforderlichen Informationen, Materialien, Zugänge und Briefings rechtzeitig bereitzustellen.

6.2 Er ist zudem verpflichtet, vereinbarte Termine wahrzunehmen und Leads zeitnah zu kontaktieren.

6.3 Verzögerungen oder Qualitätsminderungen, die durch verspätete oder fehlerhafte Mitwirkung entstehen, gehen nicht zu Lasten von 7concepts.

7. Haftung

7.1 7concepts haftet nur für Schäden, die auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruhen.

7.2 Bei einfacher Fahrlässigkeit haftet 7concepts nur bei Verletzung wesentlicher Vertragspflichten („Kardinalpflichten“) und nur für den typischerweise vorhersehbaren Schaden.

7.3 Eine Haftung für mittelbare Schäden, entgangenen Gewinn oder Datenverlust ist ausgeschlossen.

7.4 Die Haftung für Pflichtverletzungen Dritter (z. B. Subunternehmer) richtet sich nach den gesetzlichen Vorschriften.

8. Geheimhaltung und Datenschutz

8.1 Beide Parteien verpflichten sich, sämtliche vertraulichen Informationen streng vertraulich zu behandeln und nur für Zwecke der Vertragserfüllung zu nutzen.

8.2 7concepts verarbeitet personenbezogene Daten ausschließlich im Rahmen der gesetzlichen



Bestimmungen, insbesondere der DSGVO.

8.3 Der Auftraggeber verpflichtet sich, etwaige datenschutzrechtliche Pflichten (z. B. Informationspflichten gegenüber Dritten) selbst zu erfüllen.

9. Leistungsnachweise und Referenznennung

9.1 7concepts ist berechtigt, anonymisierte Leistungsnachweise (z. B. Anzahl generierter Leads, Erfolgsquoten) für eigene Marketingzwecke zu verwenden.

9.2 Eine namentliche Referenznennung des Auftraggebers erfolgt nur mit dessen Zustimmung.

10. Vertragsdauer und Kündigung

10.1 Die Vertragslaufzeit ergibt sich aus dem jeweiligen Angebot oder Vertrag.

10.2 Beide Parteien können den Vertrag aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Frist kündigen.

10.3 Im Falle einer Kündigung ist der Auftraggeber verpflichtet, die bis dahin erbrachten Leistungen vollständig zu vergüten.

11. Rechte an Arbeitsergebnissen

11.1 Alle Rechte an durch 7concepts erstellten Daten, Skripten, Texten, Strategien oder Analysen bleiben bis zur vollständigen Bezahlung Eigentum von 7concepts.

11.2 Nach Zahlung erhält der Auftraggeber ein einfaches, nicht übertragbares Nutzungsrecht für die vereinbarten Zwecke.

12. Schlussbestimmungen

12.1 Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Stuttgart.

12.2 Es gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland unter Ausschluss des UN-Kaufrechts.

12.3 Sollte eine Bestimmung dieser AGB unwirksam sein, bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt.

12.4 Änderungen oder Ergänzungen dieser AGB bedürfen der Schriftform.