Allgemeine Geschäftsbedingungen

Daniel Heltemes UG (haftungsbeschränkt) · Stand 04.11.2026 · nur für Unternehmer · online unter agb.helt.partners

TEIL 1: ALLGEMEINE REGELN

§ 1 Geltungsbereich

(1) Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten für alle Verträge der Daniel Heltemes UG (haftungsbeschränkt), Ludwigstraße 16, 85757 Karlsfeld (im Folgenden „HELT“ oder „wir“) über die Vereinbarung von Terminen und die im Angebot genannten weiteren Leistungen, wenn das Angebot auf sie verweist.

(2) Wir schließen Verträge nur mit Unternehmern im Sinne von § 14 BGB. Mit der Annahme unseres Angebots bestätigt der Auftraggeber, dass er den Vertrag in Ausübung seiner gewerblichen oder selbständigen beruflichen Tätigkeit schließt.

(3) Geschäftsbedingungen des Auftraggebers gelten nicht, auch wenn wir ihnen nicht ausdrücklich widersprechen.

(4) Teil 1 gilt für jeden Vertrag. Teil 2 gilt nur, soweit das Angebot die jeweiligen Paragrafen ausdrücklich vereinbart.

(5) Bei Widersprüchen gilt diese Reihenfolge: individuelle Vereinbarungen, das angenommene Angebot einschließlich der darin angekreuzten Optionen, diese AGB. Es gilt die Fassung dieser AGB, die bei Vertragsschluss gültig ist.

§ 2 Leistungen

(1) Wir vereinbaren für den Auftraggeber Termine mit Entscheidern der im Angebot genannten Zielgruppe, also mit Personen, die über den Kauf des Angebots des Auftraggebers entscheiden oder mitentscheiden. Die Zielgruppe legen wir im Kick-off gemeinsam fest und passen sie bei Bedarf in Textform an. Kanäle und Methoden wählen wir; dabei setzen wir auch KI ein.

(2) Umfang, Preise und Laufzeit ergeben sich aus dem Angebot. Wir schulden die sorgfältige Ansprache und die Vereinbarung von Terminen in diesem Umfang. Aufträge, Abschlüsse und Umsätze des Auftraggebers schulden wir nicht.

§ 3 Call-Summary und Freigabe

(1) Vor jedem Termin erhält der Auftraggeber eine Call-Summary mit Branche, geschätzter Größe und Region des Unternehmens, Funktion des Gesprächspartners, erfüllten Kriterien und Preis. Firmenname und Kontaktdaten erhält er mit der Freigabe, nach fünf Freigaben in Folge schon mit der Call-Summary.

(2) Der Auftraggeber gibt den Termin innerhalb von 24 Stunden in Textform frei oder sagt ihn ab, mindestens aber bis 12 Uhr des nächsten Werktags. **Antwortet er in dieser Frist nicht, gilt der Termin als freigegeben.** Auf diese Folge weist jede Call-Summary ausdrücklich hin. Termine innerhalb der nächsten 24 Stunden vereinbaren wir nur mit ausdrücklicher Freigabe.

(3) Der Auftraggeber kann jeden Termin ohne Angabe von Gründen absagen. Die Folgen einer Absage, etwa Ersatz oder Einbehalt, richten sich nach dem Angebot.

(4) Spricht der Auftraggeber ein Unternehmen aus einer abgesagten Call-Summary innerhalb von zwölf Monaten selbst auf einen Kauf an, berechnen wir den Termin zum vereinbarten Preis, außer er stand mit diesem Unternehmen schon vorher im Gespräch.

§ 4 Wann ein Termin zählt

(1) Ein freigegebener Termin zählt, wenn der Gesprächspartner erschienen ist. **Er zählt auch, wenn der Auftraggeber uns nicht bis zum Ende des Termintages in Textform meldet, dass der Gesprächspartner nicht erschienen ist;** darauf weist jede Terminbestätigung hin. Termine, bei denen ein Nichterscheinen gemeldet wurde, ersetzen wir ohne Berechnung.

(2) Erscheint der Auftraggeber selbst nicht, sagt er ab oder verschiebt er den Termin, zählt der Termin.

(3) Wir vereinbaren Termine nur in Kalenderfenstern, die der Auftraggeber freigegeben hat. Innerhalb von fünf Werktagen nach jedem Termin trägt der Auftraggeber in die gemeinsame Tabelle ein, ob eine Verkaufschance entstanden ist. Jeden Monat erhält er einen Bericht.

§ 5 Preise und Zahlung

(1) Preise, Zahlungszeitpunkte und Zahlungswege ergeben sich aus dem Angebot. Soweit das Angebot nichts anderes regelt, sind Rechnungen innerhalb von sieben Tagen fällig, und wir beginnen mit dem Eingang der ersten Zahlung.

(2) Ist eine Zahlung drei Tage nach Fälligkeit nicht eingegangen, ruht unsere Leistung. Nach 30 Tagen können wir den Vertrag fristlos kündigen; bei fester Laufzeit bleibt unser Anspruch auf Schadensersatz nach § 628 Abs. 2 BGB unberührt.

(3) Der Auftraggeber kann nur mit Forderungen aufrechnen, die unbestritten, entscheidungsreif oder rechtskräftig festgestellt sind.

(4) Die Preise gelten zwölf Monate ab Vertragsschluss, bei fester Laufzeit bis zu deren Ende. Danach dürfen wir sie einmal im Jahr um höchstens 5 Prozent anheben, mit zwei Monaten Vorlauf in Textform. Der Auftraggeber kann den Vertrag dann zum Wirksamwerden der Erhöhung kündigen.

(5) Alle Preise verstehen sich netto zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer.

§ 6 Laufzeit und Kündigung

(1) Monat 1 ist der Kalendermonat des Eingangs der ersten Zahlung; geht sie nach dem 15. eines Monats ein, ist Monat 1 der Folgemonat.

(2) Laufzeit, Kündigungsfristen und Pausen ergeben sich aus dem Angebot. Soweit dort nichts anderes steht, läuft der Vertrag auf unbestimmte Zeit und ist jeweils bis zum 15. eines Monats zum Monatsende kündbar. Ist eine feste Laufzeit vereinbart, ist die ordentliche Kündigung für diese Zeit für beide Seiten ausgeschlossen.

(3) Ab Monat 3 und außerhalb einer festen Laufzeit können wir mit 14 Tagen Frist zum Monatsende kündigen; vorausgezahlte Beträge für nicht erbrachte Leistungen erstatten wir dann.

(4) Das Recht beider Seiten zur Kündigung aus wichtigem Grund bleibt unberührt. Kündigungen bedürfen der Textform.

§ 7 Mitwirkung des Auftraggebers

(1) Der Auftraggeber nennt uns, wer Termine freigibt; bis dahin ist es die Person, die den Vertrag unterschrieben hat.

(2) Er gibt Kalenderfenster frei, übergibt vor dem Start eine Sperrliste und seine Kundenliste und prüft unsere Ziellisten innerhalb von fünf Werktagen.

(3) Für die Ansprache dürfen wir Namen, Logo und Unterlagen des Auftraggebers nutzen; der Auftraggeber sichert zu, dass er die Rechte daran hat.

§ 8 Datenschutz und Wettbewerbsrecht

(1) Wir sprechen nur Unternehmen an, per E-Mail nur im Rahmen von § 7 UWG. Soweit wir personenbezogene Daten im Auftrag verarbeiten, schließen wir mit dem Auftraggeber einen Vertrag zur Auftragsverarbeitung nach Art. 28 DSGVO.

(2) Gespräche mit dem Team des Auftraggebers zeichnen wir zur Qualitätssicherung nur auf und werten sie nur aus, wenn alle Beteiligten eingewilligt haben.

(3) Für seine eigene Ansprache von Kontakten, auch solcher aus unseren Terminen, ist der Auftraggeber selbst verantwortlich, insbesondere nach § 7 UWG und der DSGVO.

§ 9 Rechte, Vertraulichkeit und Referenz

(1) Alle Rechte an Listen, Daten, Skripten, Methoden und Vorlagen bleiben bei HELT. Unterlagen, die wir dem Auftraggeber übergeben, darf er intern dauerhaft nutzen, aber nicht weitergeben oder veröffentlichen.

(2) Beide Seiten behandeln vertrauliche Informationen der anderen Seite bis zwei Jahre nach Vertragsende vertraulich.

(3) Wir dürfen den Auftraggeber als Referenz nennen, mit Name, Logo und Zielgruppe. Ergebnisse und wörtliche Zitate veröffentlichen wir nur mit seiner Freigabe.

§ 10 Abwerbeverbot

Bis zwölf Monate nach Vertragsende wirbt der Auftraggeber niemanden ab, der für ihn im Auftrag von HELT tätig war. Verstößt er dagegen, zahlt er pauschal 12.000 Euro Schadensersatz, außer er weist nach, dass uns kein oder ein wesentlich geringerer Schaden entstanden ist.

§ 11 Haftung

(1) Bei Vorsatz und grober Fahrlässigkeit sowie für Schäden aus der Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit haften wir unbeschränkt.

(2) Bei einfacher Fahrlässigkeit haften wir nur für die Verletzung wesentlicher Vertragspflichten, also solcher, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags erst ermöglicht und auf deren Einhaltung der Auftraggeber regelmäßig vertrauen darf, und nur für den bei Vertragsschluss vorhersehbaren, vertragstypischen Schaden.

(3) Diese Regeln gelten auch für unsere Mitarbeitenden und Erfüllungsgehilfen. Ansprüche gegen uns verjähren in zwölf Monaten ab dem gesetzlichen Verjährungsbeginn, außer in den Fällen von Absatz 1.

§ 12 Schlussbestimmungen

(1) Es gilt deutsches Recht. Ist der Auftraggeber Kaufmann, juristische Person des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtliches Sondervermögen, ist Gerichtsstand München.

(2) Änderungen und Ergänzungen des Vertrags bedürfen der Textform. Individuelle Abreden haben Vorrang.

TEIL 2: REGELN, DIE NUR GELTEN, WENN SIE IM ANGEBOT VEREINBART SIND

> Die folgenden Paragrafen gelten nur, soweit das Angebot sie ausdrücklich vereinbart, etwa indem es den Paragrafen nennt. Ohne eine solche Vereinbarung gelten sie nicht.

§ 13 Termin-Budget

(1) Ist ein Termin-Budget vereinbart, ist jede Zahlung ein Budget, kein Festpreis für eine bestimmte Zahl von Terminen. Jeder Termin verbraucht seinen Preis; ein Rest geht in den Folgemonat über.

(2) Mehr Termine als budgetiert vereinbaren wir nur mit ausdrücklicher Freigabe des Auftraggebers und berechnen sie, sobald sie nach § 4 zählen. Eine Obergrenze je Monat kann der Auftraggeber festlegen.

§ 14 Preis nach Qualität

(1) Ist ein Preis nach Qualität vereinbart, richtet sich der Preis je Termin nach der Stufe, die in der Call-Summary steht: Entscheider, Bedarf, Budget und Zeitpunkt bestätigt 100 Prozent des im Angebot genannten Preises; Entscheider, Bedarf und Budget oder Zeitpunkt 85 Prozent; Entscheider und Bedarf 70 Prozent; Entscheider bei noch offenem Bedarf 50 Prozent.

(2) Der Auftraggeber kann jederzeit eine Mindeststufe festlegen.

§ 15 Inbound-Leads

Ist ein Inbound-Preis vereinbart, kosten Termine mit Kontakten, die der Auftraggeber uns zum Anrufen übergibt, etwa aus Google Ads oder über seine Website, die Hälfte des jeweiligen Preises. Sie zählen zum vereinbarten Umfang.

§ 16 Ersatz abgesagter Termine

Ist der Ersatz abgesagter Termine vereinbart, ersetzen wir einen nach § 3 abgesagten Termin ohne Berechnung durch einen neuen.

§ 17 Geld-zurück-Garantie

(1) Ist eine Geld-zurück-Garantie vereinbart, verbrauchen wir ein Pilot-Budget bis Ende von Monat 2. Was dann offen ist, liefern wir bis Ende von Monat 5 nach. Jedes spätere Termin-Budget liefern wir bis zum Ende des dritten Folgemonats nach, bei fester Laufzeit bis drei Monate nach deren Ende.

(2) **Was danach nicht verbraucht ist, erstatten wir ohne Aufforderung innerhalb von 30 Tagen**, höchstens den gezahlten Betrag. Ein Kampagnen-Setup ist kein Termin-Budget.

(3) Die Fristen verlängern sich um Zeiten, in denen Kalenderfenster, Freigaben, Informationen oder Zahlungen des Auftraggebers fehlen, und um die Winterpause vom 19.12. bis 6.1. Damit sind die Ansprüche des Auftraggebers wegen zu weniger Termine abschließend geregelt; § 11 bleibt unberührt.

§ 18 Kampagnen-Setup

(1) Ist ein Kampagnen-Setup vereinbart, umfasst es Zielgruppenprofil, Account-Liste, Entscheider-Daten, den Abgleich mit Sperrliste und Kundenliste des Auftraggebers, Gesprächsleitfaden, Qualifizierungskriterien und einen Strategie-Report nach dem Markttest.

(2) Es ist erbracht, wenn wir dem Auftraggeber die Unterlagen bis auf den Strategie-Report übergeben haben, innerhalb von vier Wochen nach Zahlungseingang; der Strategie-Report folgt in Woche 4.

§ 19 Erfolgsanteil

(1) Ist ein Erfolgsanteil vereinbart, sinken die Preise je Termin um den im Angebot genannten Prozentsatz, ohne weitere Rabatte. Dafür erhalten wir den im Angebot genannten Anteil am Nettoumsatz mit jedem Unternehmen, mit dem der Auftraggeber innerhalb von zwölf Monaten nach einem unserer Termine einen Vertrag schließt, für 24 Monate ab diesem Vertragsschluss, auch über das Ende unserer Zusammenarbeit hinaus.

(2) Der Auftraggeber meldet diese Umsätze jedes Quartal. Einmal im Halbjahr dürfen wir sie durch einen Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater prüfen lassen; liegen sie mehr als 2 Prozent zu niedrig, trägt der Auftraggeber die Kosten der Prüfung.

Daniel Heltemes UG (haftungsbeschränkt), Ludwigstraße 16, 85757 Karlsfeld, Amtsgericht München, HRB 245809, dh@helt.partners