



DEUTSCHE

UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

Inhaltsverzeichnis

3	Einführung Berufsethos
4	Status Als Vertriebspartner
11	Tätigkeiten Als Vertriebspartner
17	Literatur Und Werbung
24	Provisionen Regeln Zum Produktverkauf
25	Garantieerklärung
28	Allgemeine Bestimmungen
30	Durchsetzung Der Unternehmensrichtlinien

Einführung

Reliv International, Inc. (nachstehend „Reliv“ oder das „Unternehmen“) legt die folgenden Regeln, Vorschriften und Unternehmensrichtlinien fest, die für alle unabhängigen Vertriebspartner von Reliv gelten, die mit Reliv einen Vertriebspartnerantrag und –vertrag („Vertriebspartnervertrag“) abgeschlossen haben. Diese Unternehmensrichtlinien haben den Zweck, einheitliche Standards für alle Vertriebspartner von Reliv bereitzustellen, die Integrität des Marketingplans aufrechtzuerhalten und die Einhaltung aller geltenden Gesetze auf Bundes-, Landes- und lokaler Ebene sowie Vorschriften, die das Network-Marketing beeinflussen, zu fördern. Getrennte Unternehmensrichtlinien werden von jeder der anderen operativen Tochtergesellschaften von Reliv International, Inc. für Anträge an die Vertriebspartner von jeder der anderen Tochtergesellschaften in den Ländern, in denen sie operieren, ausgegeben.

Es obliegt Ihnen als Reliv-Vertriebspartner, die jeweils aktuelle Version dieser Unternehmensrichtlinien und anderer Materialien für Vertriebspartner, einschließlich des Vertriebspartnervertrages, zu lesen, zu verstehen und zu befolgen. Beachten Sie bitte, dass Reliv sich das Recht vorbehält, diese Vorschriften jederzeit abzuändern, und dass diese Änderungen wirksam werden, sobald sie bekannt gemacht wurden. Reliv kann Änderungen dieser Unternehmensrichtlinien bekanntgeben, indem eines der folgenden Mittel verwendet wird, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Internetseiten des Unternehmens, periodische Publikationen für Vertriebspartner, E-Mail-Nachrichten und/oder Versenden einer Benachrichtigung über eine Änderung an Vertriebspartner unter den Adressen, die in den Akten des Unternehmens aufliegen. Im Fall von Abweichungen oder Widersprüchen zwischen diesen Unternehmensrichtlinien und einem Vertriebspartnervertrag sind die jeweils gültigen Unternehmensrichtlinien maßgebend. Sofern Sie einen neuen Vertriebspartner sponsern, ist es Ihre Aufgabe, die jeweils neueste Version des Vertriebspartnervertrags sowie der Unternehmensrichtlinien zur Verfügung zu stellen, bevor der Antragsteller beim Unternehmen angemeldet wird. Zusätzliche Kopien dieser Unternehmensrichtlinien erhalten Sie vom Unternehmen oder auf der Webseite des Unternehmens: www.Reliv.com unter dem Stichwort „Vertriebspartner“. Wir fordern Sie nachdrücklich auf, die Informationen in diesen Unternehmensrichtlinien regelmäßig zu lesen, um sicherzustellen, dass Sie Ihr Geschäft in der erwarteten Art und Weise betreiben. Durch Ihre Anmeldung als Vertriebspartner bestätigen Sie, dass Sie vor Ihrer Ernennung zum Betriebspartner diese Unternehmensrichtlinien gelesen, vollständig verstanden und akzeptiert haben. Bei etwaigen Fragen wenden Sie sich bitte an Ihren Master Affiliate, den Upline Leader oder das Distributor Services Center bei Reliv.

A

BERUFSETHOS

Der Verhaltenskodex von Reliv

Ich werde während meiner gesamten Tätigkeit als Vertriebspartner für Reliv-Produkte ehrlich und fair sein.

Ich werde all meine beruflichen Aktivitäten in einer Art und Weise ausüben, die mein Ansehen und den bestehenden guten Ruf von Reliv fördern.

Ich werde jeder Person, mit der ich im Rahmen meiner Tätigkeit für Reliv in Kontakt trete, mit Höflichkeit und Respekt begegnen.

Ich werde meiner Führungsverantwortung als Sponsor anderer Vertriebspartner meiner Vertriebsorganisation - einschließlich ihrer Schulung und anderweitigen Unterstützung - nachkommen.

Ich werde weder die Reliv-Produkte noch den Vergütungsplan falsch darstellen, noch werde ich betrügerisch oder widerrechtlich handeln.

Ich werde keine Behauptungen über Reliv-Produkte aufstellen, die nicht in offiziellen Publikationen von Reliv enthalten sind.

Ich werde keine Behauptungen hinsichtlich Diagnose oder Verschreibung im Hinblick auf Reliv Produkte aufstellen. Ebenso wenig werde ich meine eigenen Erfahrungen mit den Reliv Produkten als Indikation für die mit den Produkten bei anderen erzielbaren Wirkungen kundtun.

Ich werde ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von Reliv weder Aussagen über das gemäß dem Reliv-Vergütungsplan mögliche Einkommen, noch Aussagen über die als Vertriebspartner zu erzielenden Erträge oder Umsätze machen.

Ich verstehe und akzeptiere, dass ich für alle finanziellen und/oder rechtlichen Verpflichtungen, die ich im Rahmen meiner Tätigkeit als Vertriebspartner der Produkte und/oder Dienstleistungen von Reliv eingehe, alleine verantwortlich bin.

Ich werde es unterlassen, mit Hilfe von firmeneigenen Listen oder Darstellungen der Struktur anderer Network-Marketing-Unternehmen Vertriebspartner abzuwerben.

Ich werde keine Verkaufsmaterialien oder berufliche Organisationen benutzen, die als Eigentum anderer Unternehmen angesehen werden könnten. Ich werde keine dahingehende Aussage machen, dass der Reliv-Vergütungsplan jenem von anderen Network-Marketing-Unternehmen gleicht.

Ich werde meine Tätigkeit für Reliv in einer Art und Weise ausüben, die die Produkte und die Professionalität anderer Unternehmen respektiert.

Ich werde den Verhaltenskodex der Verbraucher und den Verhaltenskodex der Unternehmen der Direct Selling Association (DSA) einhalten.

B

STATUS ALS VERTRIEBSPARTNER

B.1 Der Weg zum Vertriebspartner:

Ein Bewerber wird zum Reliv-Vertriebspartner, wenn die folgenden beiden Anforderungen erfüllt werden:

- A) Der Bewerber kauft ein Reliv-Vertriebspartner-Kit; und
- B) Der ausgefüllte und unterzeichnete Vertriebspartnervertrag wurde von der Reliv-Zentrale erhalten und akzeptiert.

Reliv behält sich das alleinige Recht zur Ablehnung eines Antrages auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages vor.

B.2 Keine Abnahmeverpflichtung:

Niemand ist verpflichtet, außer dem Reliv-Vertriebspartner-Kit von Reliv Produkte zu kaufen oder Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen, um Vertriebspartner zu werden. Gegenteilige Behauptungen oder Vorschläge durch einen Reliv-Vertriebspartner sind strengstens untersagt.

B.3 Volljährigkeit:

Vertriebspartner müssen in ihrem Wohnsitzland volljährig sein.

B.4 Verheiratete oder zusammenlebende Paare:

Verheiratete Paare und ihre abhängigen Kinder können gemeinsam nur eine Vertriebspartnerschaft bilden. Bewerber, die aktiv am Geschäft teilnehmen wollen, müssen den Vertriebspartnervertrag unterzeichnen. Ledigen Vertriebspartnern, die später heiraten, steht es frei, ihren Status als jeweils eigenständige Vertriebspartner beizubehalten, soweit nicht der eine Partner den anderen direkt sponsert. In diesem Fall müssen die Vertriebspartnerschaften zusammengeführt werden, sofern von Reliv nichts anderes genehmigt wurde.

B.5 Handlungen von Haushaltsmitgliedern und anderen Personen:

Vertriebspartner sind für die Handlungen von Haushaltsmitgliedern verantwortlich. Sollte eine durch ein Haushaltsmitglied gesetzte Handlung die vorliegenden Unternehmensrichtlinien verletzen, gilt eine derartige Verletzung als Verletzung durch den Vertriebspartner. Wenn ein anderes Familienmitglied, ein Freund, Partner oder Bekannter eines Vertriebspartners eine Maßnahme setzt, bei der es sich um eine Verletzung dieser Unternehmensrichtlinien handelt, entweder mit Kenntnis des Vertriebspartners oder über die der Vertriebspartner zwar informiert wird, es aber verabsäumt, etwas dagegen zu unternehmen, gilt ebenfalls als Verletzung durch den Vertriebspartner.

B.6 Gleichzeitige Beteiligungen:

Einzelpersonen dürfen ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung oder wie in Abschnitt C.12 anderweitig festgelegt nicht gleichzeitig wirtschaftlich oder rechtlich an mehr als einer Vertriebspartnerschaft beteiligt sein. So kann zum Beispiel ein Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft, die selbst ein Reliv-Vertriebspartner ist, nicht als Einzelperson Reliv-Vertriebspartner werden.

B.7 Kapital- und Personengesellschaften:

Kapital- und Personengesellschaften sowie andere von Reliv jeweils als Vertriebspartner zugelassene juristische Personen können unter den folgenden Voraussetzungen Vertriebspartner werden:

- A) Wenn eine Kapital- oder Personengesellschaft sich um eine Vertriebspartnerschaft bewirbt, ist das Formular für den Vertriebspartnervertrag im Namen der Kapital- oder Personengesellschaft einzureichen, muss aber gleichzeitig den Namen und die Unterschrift eines Handlungsbevollmächtigten aufweisen, der befugt ist, im Auftrag der Kapital- oder Personengesellschaft Verträge abzuschließen. Außerdem muss ein Kapital- oder Personengesellschaftsformular im eigenen Namen von jedem Anteilseigner bzw. Geschäftsführer oder Gesellschafter der jeweiligen Gesellschaft unterzeichnet werden.
- B) Jeder Anteilseigner bzw. Gesellschafter der Kapital- oder Personengesellschaft ist persönlich zur Einhaltung der Regelungen des Vertriebspartnervertrages und dieser Unternehmensrichtlinien verpflichtet. Zusätzlich verbürgt sich jeder Anteilseigner bzw. Gesellschafter der Kapital- oder Personengesellschaft für die Leistung der Kapital- bzw. Personengesellschaft. Zusätzlich bestätigt jeder Anteilseigner bzw. Gesellschafter der Kapital- oder Personengesellschaft, dass er, soweit nicht Reliv zuvor schriftlich einer abweichenden Vereinbarung zugestimmt hat, bei dem Geschäftsbetrieb der Gesellschaft als Vertriebspartner von Reliv aktiv mitwirkt.
- C) Reliv ist zur Kündigung des Vertriebspartnervertrages einer Kapital- oder Personengesellschaft berechtigt, wenn ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung

von Reliv, (i) Geschäftsanteile an eine Person verkauft oder begeben werden, die nicht als Anteilseigner bzw. Gesellschafter im ursprünglichen Vertriebspartnervertrag und Formular für Kapital-/Personengesellschaften aufgeführt ist und dieses auch nicht unterschrieben hat, oder (ii) eine Übertragung von Geschäftsanteilen ohne vorherige ausdrückliche schriftliche Zustimmung von Reliv erfolgt (mit Ausnahme einer Übertragung gemäß Abschnitt C.12). Durch eine solche Übertragung von Geschäftsanteilen an Dritte wird der Anteilseigner bzw. Gesellschafter der Kapital- oder Personengesellschaft nicht von seinen vertraglichen Verpflichtungen aus dem Vertriebspartnervertrag befreit.

- D) Eine Person, die Anteilseigner, Mitglied der Geschäftsführung oder ein sonstiger leitender Angestellter oder Teilhaber einer Kapital- oder Personengesellschaft ist, die ein Reliv-Vertriebspartner ist, darf selbst nicht Vertriebspartner bzw. Anteilseigner, Mitglied der Geschäftsführung oder sonstiger leitender Angestellter oder Teilhaber einer anderen Kapital- oder Personengesellschaft sein, die Vertriebspartner von Reliv ist.
- E) Eine Einzelperson, die Reliv-Vertriebspartner ist, kann seine Vertriebspartnerschaft auf eine Kapital- oder Personengesellschaft dadurch übertragen, dass er in deren Namen einen Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages ausfüllt und die Vertriebspartnerschaft in der von Reliv genehmigten Form auf die juristische Person überträgt. Veränderungen der Form, Struktur oder des Namens einer Gesellschaft eines Reliv-Vertriebspartners dürfen nur mit vorheriger Zustimmung von Reliv vorgenommen werden, wobei Reliv diese Zustimmung nach freiem Ermessen verweigern kann.
- F) Für Auszeichnungen, Einladungen zur Teilnahme an Bonusprogrammen etc. muss die Kapital- oder Personengesellschaft bei der Einreichung des Formulars für Kapital-/Personengesellschaften zwei Anteilseigner oder Teilhaber nominieren, um einen derartigen Anspruch zu erhalten.
- G) Reliv behält sich das Recht vor, nach freiem Ermessen eine Änderung des Firmennamens, der juristischen Person und Gründung einer Treuhandgesellschaft durch den Vertriebspartner zum Zwecke der Planung oder beschränkten Haftung zu genehmigen oder abzulehnen. Falls der Vertriebspartner eine Treuhandgesellschaft gründet, kann Reliv zusätzliche Angaben verlangen, die von Zeit zu Zeit festgelegt werden, einschließlich der Befugnis des Treuhänders, um eine Vertriebspartnerschaft anzusuchen und diese auszuüben.
- H) Die Verletzung des Vertriebspartnervertrages, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, durch eine der Kapital- oder Personengesellschaft nahestehende Person (einschließlich der Ehepartner) wird als Verletzungshandlung der jeweiligen Gesellschaft angesehen. In einem solchen Fall kann Reliv eine Disziplinarmaßnahme ergreifen, die sie nach alleinigem Ermessen für angemessen erachtet.

B.8 Jährliche Verlängerung:

Um weiterhin ein Vertriebspartner zu bleiben, müssen Sie Ihre Vertriebspartnerschaft jährlich verlängern. Die jährliche Lizenzgebühr in Höhe von EUR 36 ist jeweils an dem Tag fällig, an dem sich der Vertragsschluss jährt. Diese Gebühr gibt den Vertriebspartnern Anrecht auf ein Abonnement der regelmäßigen Publikation von Reliv sowie die Supportleistung für Vertriebspartner. Obwohl die Verlängerung des Vertrages jedem Vertriebspartner selbst obliegt, wird Reliv die Vertriebspartner an die Fälligkeit ihrer Jahresgebühr erinnern. Für diejenigen Vertriebspartner, die Wholesale oder Commission Earnings erhalten, wird Reliv automatisch die Verlängerung durchführen, die Jahresgebühr in jeweils fälliger Höhe abziehen und dies in ihrer Abrechnung an der entsprechenden Stelle ausweisen. Sollten Sie Ihren Status als Vertriebspartner nicht in der dafür vorgeschriebenen Frist verlängern, ist Reliv zur fristlosen

Kündigung des Vertriebspartnervertrages berechtigt. In diesem Fall verlieren Sie alle Sponsoring-Rechte, die erworbene Position und die entsprechende Entschädigung.

B.9 Status eines selbständigen Unternehmers:

Alle Vertriebspartner sind selbständige Unternehmer von Reliv. Sie sind keine Franchisenehmer, Jointventures, Partner, Angestellte oder Bevollmächtigte von Reliv. Vertriebspartner sind nicht befugt, Zusicherungen, Vereinbarungen oder Verpflichtungen irgendeiner Art im Namen von Reliv einzugehen oder Reliv in irgendeiner Weise zu binden. Reliv kontrolliert in keiner Weise die Zeit, den Ort oder die Arbeitsmenge, die ein Reliv-Vertriebspartner durchführt.

B.10 Entschädigungsvereinbarung:

Jeder Vertriebspartner ist damit einverstanden, Reliv, seine Geschäftsführer, Vertreter und Vorstände gegen alle Ansprüche, Forderungen, Verbindlichkeiten, Verluste und Kosten oder Ausgaben, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Anwaltsgebühren, die in Verbindung mit dem Verhalten des Vertriebspartners entstehen oder angeblich entstanden sind, schadlos zu halten. Jeder Vertriebspartner verzichtet ausdrücklich auf jegliche Ansprüche, die er möglicherweise gegenüber Reliv oder einem ihrer Tochterunternehmen sowie einem ihrer Geschäftsführer, Vorstände, Mitarbeiter und Vertreter aufgrund einer Handlung, Unterlassung, Aussage oder Zusicherung eines Vertriebspartners im Zusammenhang mit seiner Reliv-Geschäftstätigkeit hat. Unter keinen Umständen ist Reliv gegenüber einem Vertriebspartner (oder jemandem, der durch einen Vertriebspartner einen Anspruch geltend macht) für Folge- oder Sonderschäden haftbar.

B.11 Regelkonformität:

Die Vertriebspartner befolgen alle Gesetze und Vorschriften, die ihren Geschäftsbetrieb betreffen. Die Vertriebspartner sind für ihre eigenen unternehmerischen Entscheidungen und Ausgaben, einschließlich Steuern und ggf. Sozialversicherungsbeiträge, verantwortlich. Der Vertriebspartnervertrag, der diese Unternehmensrichtlinien umfasst, legt die Bedingungen für die Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Vertriebspartnern dar. Verletzungen des Vertriebspartnervertrags oder sonstiges illegales, betrügerisches, irreführendes, unzulässiges, bedrohliches oder unethisches Geschäftsgebahren durch einen Vertriebspartner können nach freiem Ermessen von Reliv eine oder mehrere Abhilfemaßnahmen nach sich ziehen, wozu unter anderem die folgenden gehören: (1) Zusendung eines Warnschreibens; (2) Suspendierung des Vertriebspartner-Status; (3) Suspendierung oder Verlust von Ansprüchen auf Bonus- oder Provisionszahlungen; (4) unfreiwillige Kündigung des Vertriebspartnervertrages; (5) Klage auf Schadenersatz und/oder Erfüllungsklage; oder (6) eine Kombination der oben genannten Maßnahmen.

B.12 Identifikationsnummern:

Der vorgedruckte Landescode plus die ersten drei Buchstaben Ihres Familiennamens zusammen mit der gedruckten Nummer werden zu Ihrer permanenten Reliv ID-Nummer, welche Sie für jede Bestellung und jeden Kommunikationsaustausch mit dem Unternehmen benötigen.

B.13 Kein Gebietsschutz:

Es besteht kein Gebietsschutz, weder für Zwecke des Vertriebs noch der Rekrutierung. Dem jeweiligen Vertriebspartner ist es zudem nicht gestattet, anzudeuten oder zu behaupten, dass er Gebietsschutz genieße. Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, seine Tätigkeit als Vertriebspartner von Reliv in jedem Staat, Land oder Gebiet zu betreiben, in dem Reliv ihre Pro-

dukte vertreibt, wobei die Gesetze und Vorschriften des jeweiligen Landes zur Anwendung kommen.

B.14 Vertrauliche Informationen:

Jeder Vertriebspartner erkennt an und erklärt sich einverstanden, dass alle Informationen, die Reliv-Vertriebspartner betreffen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Kunden- und Vertriebspartnerkarteien, egal, ob insgesamt oder einzeln angegeben (nachstehend „vertrauliche Informationen“), von Reliv unter großem Aufwand erhalten wurden, für Reliv von großem Wert sind und von Reliv als vertrauliche Informationen bzw. Geschäftsgeheimnisse behandelt werden. Dazu gehören Namen, Adressen, Telefonnummern, Vertriebspartnerlisten und andere Informationen zu Reliv-Vertriebspartnern.

Überdies erkennt jeder Vertriebspartner an und erklärt sich einverstanden, dass erhaltene oder eingeholte vertrauliche Informationen, egal, ob in Form von durch Reliv erstellten Listen oder in anderer Form, unter der Bedingung und im Einverständnis erhalten werden, dass sie vertraulich behandelt werden. Jeder Vertriebspartner erklärt sich auch einverstanden, dass er keine vertraulichen Informationen an Personen weitergibt, die nicht schriftlich von Reliv dazu autorisiert wurden, und dass er vertrauliche Informationen ausschließlich zur Wahrnehmung von Aufgaben und Pflichten als Reliv-Vertriebspartner verwendet. Es ist möglich, dass das Unternehmen von Zeit zu Zeit Datenberichte an einen Vertriebspartner weitergibt, die Informationen zur Downline-Organisation, dem Verkaufsvolumen, Vergütungen etc. zur Verfügung stellen. Diese Berichte und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich und stellen Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens dar. Diese Berichte werden einem Vertriebspartner nur zur Verfügung gestellt, damit er sein Reliv Geschäft entwickeln kann. Es ist Vertriebspartnern nicht gestattet, direkt oder indirekt die in diesen Berichten enthaltenen Informationen an Dritte weiterzugeben; diese Informationen zu verwenden, um dem Unternehmen Konkurrenz zu machen; oder einen im Bericht angegebenen Vertriebspartner abzuwerben oder zu rekrutieren, um ihre Beziehung mit dem Unternehmen zu ändern.

Die Pflichten in diesem Abschnitt sind nach Ablauf oder Beendigung des Vertriebspartnervertrages eines Vertriebspartners weitere fünf Jahre gültig.

B.15 Abwerbeverbot/sonstige Geschäftstätigkeiten:

Reliv-Vertriebspartner dürfen von anderen Unternehmen angestellt werden oder für andere Unternehmen diese Leistungen erbringen oder andere Geschäftstätigkeiten ausüben. Es ist einem Vertriebspartner jedoch nicht gestattet, den Namen Reliv, Handelsmarken von Reliv oder die Namen von Reliv-Produkten in Verbindung mit einer anderen Geschäftstätigkeit zu verwenden. Jeder Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass er während seiner Funktion als Vertriebspartner und über einen Zeitraum von 18 Monaten nach Ablauf der Beendigung der Vertriebspartnerschaft weder direkt noch indirekt: (i) einen Reliv-Vertriebspartner abwirbt, um ein Vertriebspartner für eine natürliche oder juristische Person (bei der es sich nicht um Reliv handelt) zu werden oder mit ihnen eine Geschäftsbeziehung aufzunehmen, wobei diese Person oder dieses Unternehmen in der Vermarktung oder dem Verkauf von Produkten über Direktverkauf, Network-Marketing- oder Multilevel-Marketingmethoden oder -organisation tätig ist, oder (ii) einen Reliv-Vertriebspartner für den Verkauf von Produkten und Leistungen, die nicht von Reliv verkauft werden, abwirbt oder einem Reliv-Vertriebspartner solche Produkte oder Leistungen verkauft oder (iii) die Beziehung des Reliv-Vertriebspartners mit dem Unternehmen in irgendeiner Weise ändert. Der Begriff „Abwerben“ beinhaltet jede tatsächliche oder versuchte Werbung, Rekrutierung, Empfehlung, Ermutigung, jeden Vorschlag, Ansporn oder Versuch der sonstigen Beeinflussung, entweder direkt oder durch eine Drittpartei, eines anderen Reliv-Vertriebspartners oder Kunden, damit er sich bei einer

anderen Möglichkeit zum Multilevel-Marketing oder Direktvertrieb anmeldet oder daran teilnimmt. „Abwerben“ beinhaltet auch Handlungen, die als Reaktion auf eine Anfrage von einem anderen Vertriebspartner oder Kunden erfolgen.

Jeder Vertriebspartner erkennt an und erklärt sich einverstanden, dass diese Bestimmungen angemessen und notwendig sind, um das Interesse von Reliv und seinen Vertriebspartnern an den vertraulichen Informationen und den damit verbundenen wertvollen Geschäftsbeziehungen zu schützen. Alle Rechte und Pflichten dieses Abschnitts haben auch nach Ablauf oder Beendigung der Vertriebspartnerschaft eines Vertriebspartners Bestand.

B.16 Internationales Sponsoring:

Reliv-Vertriebspartner dürfen andere Vertriebspartner nur in solchen Ländern sponsern, in denen Reliv bereits etabliert ist. Diese Länder wurden vom Unternehmen benannt.

A) Zugelassene Produkte und Verkaufsmaterialien des Unternehmens:

Vertriebspartner dürfen in jedem Land nur solche Produkte und Verkaufsmaterialien des Unternehmens zum Verkauf und Vertrieb anbieten, die dort zum Verkauf und Verbrauch zugelassen und/oder registriert sind. Im Allgemeinen werden für den Verkauf in einem bestimmten Land oder Markt zugelassene Produkte den Reliv-Vertriebspartnern durch die Tochtergesellschaft von Reliv International, die in dem jeweiligen Land oder Markt tätig ist, angeboten.

B) Bei seiner internationalen Geschäftstätigkeit in offiziell für den Vertrieb geöffneten und autorisierten Ländern und Gebieten:

1. sollte der Vertriebspartner die Produkte und die Geschäftsidee durch persönlichen Kontakt bewerben, um so eine ordnungsgemäße Produkteinweisung und einen ordnungsgemäßen Kundendienst sicherzustellen;
2. hat der Vertriebspartner in allen Ländern, in denen ein Tochterunternehmen von Reliv International einen etablierten Betrieb hat und Sponsoring genehmigt wurde, das Recht, als Sponsor tätig zu werden;
3. obliegt es dem Vertriebspartner, alle einschlägigen Gesetze, Verordnungen, Regeln, steuerlichen Vorgaben und alle sonstigen Anforderungen des jeweiligen Landes einschließlich der landesspezifischen Unternehmensrichtlinien zu berücksichtigen und einzuhalten;
4. akzeptiert jeder Vertriebspartner, dass es ihm allein obliegt sicherzustellen, dass er seine Geschäfte unabhängig und in Übereinstimmung mit dem in dem jeweiligen Land geltenden Recht und Gesetz führt; der Vertriebspartner verpflichtet sich auch, Reliv und die mit ihr verbundenen Unternehmen von allen Ansprüchen, Klagen und jeder Haftung freizustellen, die in dem Land aus seinen Handlungen, Unterlassungen und Behauptungen im Rahmen seines Sponsorings sowie seines unabhängigen Geschäftsbetriebes erwachsen.

C) Es dürfen keine Geschäfts- oder Werbeaktivitäten stattfinden, bevor das jeweilige Land offiziell für den Betrieb geöffnet wurde.

In nicht autorisierten Ländern hat der Vertriebspartner davon abzusehen:

1. jede Art von Produkten oder Produktmustern des Unternehmens zu verkaufen oder zu vertreiben;
 2. die Reliv Geschäftsidee zu bewerben, einschließlich, aber nicht beschränkt auf:
 - a. Platzierung von Einträgen in Telefonbüchern, die eine unabhängige Vertriebspartnerschaft, Produkte des Unternehmens oder die Geschäftsidee bewerben;
 - b. Durchführung oder Bewerbung von Veranstaltungen zur Bewerbung der Geschäftsidee, von Produkten oder der Durchführung von Schulungen (egal, wie viele Personen daran teilnehmen);
 - c. Einrichtung oder Anmietung von Räumlichkeiten zur Bewerbung von Produkten des Unternehmens oder der Geschäftsidee;
 - d. Ernennung eines Vertreters oder von Vertretern zur Bewerbung der Geschäftsidee und/oder der Produkte des Unternehmens;
 - e. Bewerben oder Aushandeln eines Vertrages oder einer sonstigen förmlichen oder formlosen Vereinbarung, um einen potenziellen Vertriebspartner für die Geschäftsmöglichkeit, einen bestimmten Sponsor oder eine bestimmte Vertriebslinie zu verpflichten, und
 - f. Annahme von Geld oder einer anderen Vergütung oder Beteiligung an einer anderen finanziellen Transaktion mit einer Person, entweder persönlich oder durch einen Vertreter vor der offiziellen Öffnung für den Vertrieb;
 3. einen potenziellen Vertriebspartner in einem nicht autorisierten Land im Rahmen eines Vertriebspartnervertrags in einem autorisierten Land zu verpflichten;
 4. Treffen in einem autorisierten Land oder Gebiet mit potenziellen Vertriebspartnern aus nicht autorisierten Ländern abzuhalten oder verfrüht Schulungen durchzuführen oder die Geschäftsidee oder die Produkte in nicht autorisierten Ländern zu bewerben;
 5. zu behaupten, dass er der alleinige Vertreter des Unternehmens ist oder ein exklusives Vertriebsrecht in einem Land hat;
 6. jegliche Art von Aktivitäten zu bewerben oder durchzuführen, die nach alleinigem Ermessen des Unternehmens im Widerspruch mit dem Geschäft des Unternehmens stehen oder nicht damit vereinbar sind.
- D) Reliv versucht einen nahtlosen Betrieb von einem Land zum anderen aufrechtzuerhalten. Es kann jedoch Unterschiede geben in Bereichen wie RV, BV, PV, den Förderanforderungen auf dem Weg zum Präsidential Direktor sowie der Landeswährung. Um diese Unterschiede zu berücksichtigen, gilt Folgendes:
1. Reliv bezahlt jeden Vertriebspartner in der Währung des Landes, in dem dieser seinen Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gestellt hat („Heimatland“).
 2. Um das Geschäftsvolumen zu bestimmen, werden für einen bestimmten Vertriebspartner, dessen Downline Vertriebspartner eines anderen Landes einschließt („ausländische Vertriebspartner“), das gesamte Geschäftsvolumen der ausländischen Vertriebspartner in das Volumen im Land des Vertriebspartners umgewandelt.

TÄTIGKEITEN ALS VERTRIEBSPARTNER

C.1 Sponsoring:

Als Vertriebspartner sind Sie berechtigt, andere Vertriebspartner für das Reliv-Programm zu sponsern. Als Vertriebspartner erhalten Sie keine Vergütung für die Anwerbung neuer Vertriebspartner. Für Ihre Bemühungen werden Sie jedoch nach dem Reliv-Vergütungsplan eine Vergütung erhalten, die auf dem Verkaufsvolumen basiert.

Die Höhe der erzielbaren Vergütungen oder Provisionen wird von Reliv nicht zugesichert.

C.2 Mehrfache Bewerbungen

Sofern ein Bewerber mehrere Anträge auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages einreicht, auf denen jeweils verschiedene Sponsoren benannt sind, wird Reliv nur das erste eingegangene ausgefüllte Formular akzeptieren.

C.3 Schulungen:

Von Vertriebspartnern, die neue Vertriebspartner sponsern, wird verlangt, dass sie diese ordnungsgemäß entsprechend dem Reliv-Vertriebspartnerhandbuch, dem Vertriebspartnervertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, und dem Vergütungsplan ausbilden.

C.4 Änderung einer Sponsorenschaft:

Die Übertragung einer Sponsorenschaft ist nur in Ausnahmefällen erlaubt, und es wird ausdrücklich davon abgeraten. Die Beibehaltung der Integrität der Sponsorenschaft ist für den Erfolg der gesamten Vertriebsorganisation zwingend erforderlich. Die Veränderung einer Sponsorenschaft ist nur mit schriftlicher Zustimmung von Reliv möglich.

Sie können als Vertriebspartner die Sponsorenschaft auf schriftliche Anfrage an Reliv übertragen, wobei unterzeichnete Genehmigungsschreiben von allen fünf direkten Upline Master Affiliates und allen Vertriebspartnern zwischen Ihnen und Ihrem ersten Upline Master Affiliate vorzulegen sind. Dieser Antrag muss von einem Anwalt bezeugt werden und muss deutlich zum Ausdruck bringen, dass alle beteiligten Parteien die Konsequenzen einer Übertragung der Sponsorenschaft verstehen. Dem Antrag ist eine Gebühr in der Höhe der derzeitigen Kosten eines Vertriebspartner-Kits beizufügen.

Alternativ dazu kann ein Vertriebspartner eine Sponsorenschaft durch die freiwillige Beendigung seiner bestehenden Vertriebspartnerschaft und der Stilllegung seiner Aktivitäten über einen Zeitraum von 6 Monaten ändern. Er kann sich danach als neuer Vertriebspartner unter einem Sponsor seiner Wahl anmelden.

Wenn die jährliche Verlängerung abgelaufen ist und ein Zeitraum von sechs Monaten ohne Aktivität verstrichen ist, kann der Vertriebspartner sich als neuer Vertriebspartner unter einem Sponsor seiner Wahl anmelden.

C.5 Freiwillige Kündigung:

Ein Vertriebspartner kann seinen Vertriebspartnervertrag jederzeit durch schriftliche Anzeige an Reliv kündigen. Die freiwillige Beendigung ist nach Erhalt einer derartigen Kündigung gültig. Ein Vertriebspartner, der einen Vertriebspartnervertrag beendet, muss sechs Monate warten, bevor er wieder einen neuen Vertriebspartnervertrag unterzeichnen kann.

C.6 Unfreiwillige Kündigung oder Suspendierung:

Reliv kann den Status eines Vertriebspartners aus wichtigem Grund sofort kündigen oder aufheben. „Wichtiger Grund“ bedeutet und beinhaltet (i) eine Verletzung des Vertriebspartnervertrages, der diese Unternehmensrichtlinien umfasst, welche alle von Zeit zu Zeit abgeändert werden können, (ii) den Diebstahl von Eigentum von Reliv oder einem Reliv-Vertriebspartner, (iii) jede unredliche Handlung in Bezug auf Reliv oder einen Reliv-Vertriebspartner, (iv) das Begehen eines Verbrechens oder moralisches Fehlverhalten oder (v) den Konsum oder Verkauf von illegalen Drogen oder den übermäßigen Konsum von Alkohol oder ein sonstiges Verhalten, das nach berechtigtem Ermessen von Reliv, ein schlechtes Licht auf Reliv werfen könnte. Jeder Vertriebspartner erkennt an, dass Reliv ein legitimes und wesentliches Interesse daran hat, hohe Standards im Hinblick auf Integrität und Verantwortung von ihren Vertriebspartnern zu verlangen. Außerdem kann Reliv den Status jedes Vertriebspartners ab Ablauf der anfänglichen oder Verlängerungsdauer nach eigenem Ermessen mit oder ohne Angabe von Gründen durch schriftliche Mitteilung an den Vertriebspartner unter Einhaltung einer Frist von mehr als 30 Tagen vor Ablauf kündigen.

C.7 Verfahren für die unfreiwillige Kündigung oder Suspendierung:

Reliv kann einen Vertriebspartner nach eigenem Ermessen aus wichtigem Grund kündigen oder suspendieren. Die Suspendierung kann bis zu einem Jahr aufrecht bleiben (nach alleinigem Ermessen von Reliv). Reliv kann die Befugnis zur Feststellung, ob ein wichtiger Grund vorliegt und ob ein Vertriebspartner suspendiert oder gekündigt werden sollte, delegieren. Die Suspendierung oder Kündigung gilt ab dem ersten Tag des Monats, in dem eine Mitteilung darüber an den Vertriebspartner gesendet wurde, wie aus den Aufzeichnungen von Reliv zu entnehmen ist.

C.8 Auswirkung der Suspendierung:

Wird ein Vertriebspartner aus wichtigem Grund suspendiert, (i) ist der Vertriebspartner nicht berechtigt, während der Dauer der Suspendierung als Vertriebspartner von Reliv aufzutreten oder irgendwelche Leistungen als Vertriebspartner von Reliv zu erhalten, (ii) ist der Vertriebspartner nicht berechtigt, während der Dauer der Suspendierung eine Entschädigung als Vertriebspartner zu erhalten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Provisionen oder Override-Boni (ausgenommen Zahlungen, die für Zeiträume vor der Suspendierung fällig waren). Reliv behält sich das Recht vor, Verluste, die möglicherweise aufgrund der Handlungen des Vertriebspartners entstanden sind, mit der Vergütung für den Vertriebspartner, die möglicherweise zum Zeitpunkt der Suspendierung fällig ist, gegenzurechnen; und (iii) kann nach alleinigem Ermessen von Reliv während der Suspendierung die gesponserte Downline-Organisation zum nächsten Sponsor in der Upline des suspendierten Vertriebspartners aufrücken, wo sie während der gesamten Dauer der Suspendierung bleibt. Die Suspendierung eines Vertriebspartners ist ab dem ersten Tag, an dem die entsprechende Mitteilung ergangen ist, wirksam.

C.9 Auswirkung der Kündigung:

Die freiwillige und unfreiwillige Kündigung führt zum Verlust der Rechte des Vertriebspartners an seiner gesponserten Downline-Organisation, die nach alleinigem Ermessen von Reliv zum nächsten Sponsor in der Upline des gekündigten Vertriebspartners aufrücken kann und dort bleibt, unabhängig davon, ob der gekündigte Vertriebspartner später nach Ablauf der sechsmonatigen Wartephase neuerlich als Vertriebspartner aufgenommen wird. Die Aufhebung gilt rückwirkend mit Beginn des Monats, an dem die Kündigung wirksam wurde. Die Bezahlung von Provisionen und Override-Boni erfolgt daher nur für Geschäfte, die während des letzten vollen Kalendermonats vor der Kündigung abgeschlossen wurden. Ein gekündi-

ger Vertriebspartner darf nicht als Vertriebspartner von Reliv auftreten.

C.10 Das Abwerben von potenziellen Vertriebspartnern:

Vertriebspartner sollten keine Personen abwerben, um sie als Reliv-Vertriebspartner zu sponsern, wenn sie wissen, dass die besagte Person zu diesem Zweck bereits mit einem anderen Reliv-Vertriebspartner in Kontakt war. Reliv sieht ein derartiges Verhalten als einen Verstoß gegen den Verhaltenskodex an und kann nach eigenem Ermessen Disziplinarmaßnahmen im Hinblick auf einen solchen Verstoß ergreifen. Im Allgemeinen sollte der erste Reliv-Vertriebspartner, der einen Interessenten in Bezug auf Reliv kontaktiert, der Sponsor des Interessenten sein.

Reliv und ihre Vertriebspartnerorganisation bemühen sich, ein „offenes“ System zu fördern, in dem potenzielle Kunden und Vertriebspartner Veranstaltungen für Reliv-Vertriebspartner in einem geografischen Gebiet besuchen und daran teilnehmen können – egal, ob der Reliv-Vertriebspartner, der den Interessenten anfangs kontaktiert hat, teilnehmen oder anwesend sein wird. Wir glauben, dass die gegenseitige Unterstützung aller Vertriebspartner untereinander eine Quelle der Kraft für das Wachstum unserer gesamten Organisation darstellt. Der Erfolg eines „offenen“ Systems hängt stark von der ethischen Verhaltensweise aller Vertriebspartner ab und beruht auf dem gemeinsamen Verständnis, keine Vertriebspartnerkandidaten von anderen Vertriebspartnern abzuwerben

Normalerweise mischt sich die Unternehmensführung nicht in einen Streit über die ordnungsgemäße Sponsorenschaft eines neuen Vertriebspartners ein bzw. versucht nicht einen solchen Streit beizulegen. Wir ermutigen Vertriebspartner, Konflikte bezüglich der ordnungsgemäßen Sponsorenschaft im Einvernehmen zu lösen, wobei die hier erwähnten Richtlinien zu respektieren sind. Reliv behält sich jedoch das Recht vor, unter gewissen Umständen, unter denen es als notwendig erachtet wird, eine Entscheidung über die ordnungsgemäße Sponsorenschaft zu fällen, die dann für alle Parteien bindend ist. Vertriebspartner, denen es nicht gelingt, einen Streit in Bezug auf die Sponsorenschaft einvernehmlich beizulegen, können um Einleitung eines Schiedsverfahrens ersuchen, wie es in Abschnitt H.8 dieser Unternehmensrichtlinien vorgesehen ist.

C.11 Verkauf, Abtretung oder Übertragung von Reliv-Vertriebspartnerschaften:

Die Genehmigung des Verkaufs, der Abtretung oder der sonstigen Übertragung einer Vertriebspartnerschaft ist nur mit vorheriger ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung durch Reliv gültig, wobei diese Genehmigung nach alleinigem Ermessen von Reliv gewährt oder verweigert werden kann. Ein Vertriebspartner, der einen Anteil an einem Geschäft eines anderen Vertriebspartners erwerben möchte, muss auf seine Vertriebspartnerschaft verzichten, bevor er für einen solchen Kauf in Frage kommt. Sollten Sie diesbezüglich Fragen haben, kontaktieren Sie bitte Reliv für weitere Informationen und die Vorgehensweise zur Durchführung eines Verkaufs, einer Abtretung oder Übertragung.

C.12 Rechtsnachfolge:

Nach dem Tod eines einzelnen Vertriebspartners oder eines Anteilseigners, Partners, Teilhabers, Treuhänders oder Begünstigten einer juristischen Person, die ein Vertriebspartner ist, werden die Rechte und Pflichten aus diesem Vertriebspartnervertrag an dessen Rechtsnachfolger, wie es laut Gesetz, Testament oder einem anderen Rechtsinstrument vorgesehen ist, übertragen. Reliv wird eine derartige Übertragung aber erst anerkennen, wenn der Rechtsnachfolger einen neuen Vertriebspartnervertrag oder ein Formular für Kapital-/Personengesellschaften mit beglaubigten Abschriften der Sterbeurkunde und des Testaments, der Treuhänderurkunde oder eines sonstigen Rechtsinstruments eingereicht hat. Der Rechtsnachfolger

hat dann Anspruch auf alle Rechte und übernimmt die Pflichten des Verstorbenen.

Wird eine Vertriebspartnerschaft an mehr als eine Person oder zugunsten von mehr als einer Person vererbt oder übertragen, muss die Vertriebspartnerschaft von einer juristischen Person gehalten oder an diese übertragen werden, wie es andernfalls nach diesen Unternehmensrichtlinien zulässig ist. Danach werden die Bonuszahlungen und Provisionen für eine gemäß diesem Abschnitt übertragene Vertriebspartnerschaft an die juristische Person ausbezahlt.

Ein Rechtsnachfolger, der derzeit ein Vertriebspartner ist, kann beschließen, zwei getrennte Vertriebspartnerschaften aufrecht zu halten und kann an zwei Vertriebspartnerschaften beteiligt sein.

C.13 Vereinbarungen zwischen Vertriebspartnern:

Die Beziehung zwischen Vertriebspartnern wird durch den Vertriebspartnervertrag, zu dem diese Unternehmensrichtlinien gehören, im Hinblick auf Vergütung, Sponsoring, Bezahlung von Provisionen und Override-Boni sowie alle anderen Aspekte der Geschäftstätigkeit eines Reliv-Vertriebspartners geregelt. Eine Vereinbarung zwischen Vertriebspartnern in Bezug auf Ihre Reliv Geschäftstätigkeit oder die Zuteilung einer Vergütung von Ihrer Geschäftstätigkeit ist erst wirksam, wenn Reliv ihre schriftliche Zustimmung zu dieser Vereinbarung gegeben hat.

C.14 Reliv-Vertriebspartnerlisten:

A) Jeder Vertriebspartner erklärt sich einverstanden:

1. alle Informationen zur Struktur (Downline Vertriebspartnerliste) oder Teile davon vertraulich zu behandeln und nicht an Dritte weiterzugeben, wozu bestehende Vertriebspartner, Konkurrenten und die breite Öffentlichkeit gehören;
2. die Verwendung von Vertriebspartnerlisten auf das vorgesehene Ausmaß und die Förderung des Geschäfts eines Vertriebspartners von Reliv zu beschränken;
3. dass eine bestimmungsgemäße und nicht bestimmungsgemäße Anwendung oder Weitergabe von Informationen zur Struktur, die hierin nicht genehmigt wurden, oder zugunsten von Dritten einen Missbrauch, eine Zweckentfremdung und eine Verletzung des Vertriebspartnervertrags darstellen, was Reliv einen irreparablen Schaden verursachen kann;
4. dass Reliv bei einem Verstoß gemäß diesem Abschnitt einen angemessenen Unterlassungsanspruch geltend machen kann, der eine Verwendung gemäß dem geltenden Recht und die Rückgabe aller dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Informationen zur Struktur vorschreibt.
5. dass der Missbrauch von Informationen zur Struktur ein wichtiger Grund für die Beendigung einer Vertriebspartnerschaft ist, unabhängig davon, ob ein derartiger Missbrauch einen irreparablen Schaden für Reliv oder einen ihrer Vertriebspartner verursacht.
6. dass die Pflichten gemäß diesem Abschnitt nach der Beendigung des Vertriebspartnervertrags weiter bestehen.

B) Reliv behält sich das Recht vor, alle geeigneten Rechtsmittel nach geltendem Recht einzusetzen, um seine Rechte im Hinblick auf Informationen zur Struktur als schutzwürdige Informationen von Reliv zu schützen; das Versäumnis, derartige Rechtsmittel nicht heranzuziehen, stellt kein Verzicht auf diese Rechte dar.

C.15 Auflösung oder Aufteilung einer Vertriebspartnerschaft:

- A) Reliv erkennt an, dass Vertriebspartnerschaften, bei denen mehr als eine Person beteiligt sind, durch Scheidung oder Auflösung einer Ehe, Kapital- oder Personengesellschaft entweder durch eine Vereinbarung oder im Rahmen eines Rechtsverfahrens zur Scheidung oder Auflösung aufgelöst oder aufgeteilt werden können. Reliv verlangt, dass die Parteien oder Begünstigten einer solchen Vertriebspartnerschaft in Verbindung mit und während einer solchen Aufteilung oder Auflösung sich gemäß diesen Regeln sowie in einer Art und Weise verhalten, die Reliv oder die Interessen, Geschäfte oder Einkommen von gesponserten Sponsoren in der Downline oder Upline nicht nachteilig beeinflussen. Im Verlauf eines Scheidungs- oder Auflösungsverfahrens, die eine Vertriebspartnerschaft betreffen, sind die Parteien eingeschränkt in Bezug auf die Einbeziehung von Reliv oder Reliv-Vertriebspartnern in Auseinandersetzungen oder Streitigkeiten zwischen ihnen. Ein Verstoß gegen diese Regelung gilt als persönliches Verhalten, das Reliv möglicherweise in einem ungünstigen Licht erscheinen lässt, und kann zu Disziplinarmaßnahmen wie etwa der Beendigung der Vertriebspartnerschaft führen.
- B) Während ein Verfahren zur Scheidung oder Auflösung der Kapital- oder Personengesellschaft anhängig ist, müssen die Parteien eine der folgenden Betriebsmethoden anwenden:
1. Wenn eine der Parteien bereit ist, auf seine Rechte und Anteile an der Vertriebspartnerschaft zu verzichten, wodurch dem Ehepartner oder den Mitgesellschaftern, Teilhabern oder Anteilseignern die Weiterführung der Geschäfte überlassen wird, kann die Partei das durch Unterzeichnung eines von Reliv erhältlichen Abtretungsformulars erreichen. Sobald die Abtretung von der zurücktretenden Partei unterzeichnet wurde und an Reliv geschickt wurde, werden die Aufzeichnungen von Relic geändert, sodass die Vertriebspartnerschaft unter dem/den alleinigen Namen des verbleibenden Vertriebshändlers oder der verbleibenden Mitgesellschafter, Teilhaber oder Anteilseigner eingetragen ist.
 2. Wenn beide Ehepartner in einer Scheidungssituation übereinkommen, dass sie trotz ihrer häuslichen Schwierigkeiten die Vertriebspartnerschaft ganz normal wie bisher gemeinsam weiter betreiben können, während das Scheidungsverfahren anhängig ist, steht ihnen diese Möglichkeit offen. In diesem Fall werden alle Vergütungen weiterhin im gemeinsamen Namen aller beteiligten Vertriebspartner eingezahlt.
 3. Wenn alle Parteien einer Personengesellschaft oder die Anteilseigner einer Kapitalgesellschaft übereinkommen, dass sie trotz ihres Wunsches, die Gesellschaft aufzulösen, die Vertriebspartnerschaft weiterhin gemeinsam auf einer temporären Basis betreiben können, steht ihnen diese Möglichkeit offen, vorausgesetzt, sie nehmen weiterhin alle Verantwortlichkeiten eines Vertriebspartners wahr. Alle Vergütungen werden bis zur endgültigen Vereinbarung der Auflösung weiterhin im Namen der Personen- oder Kapitalgesellschaft ausbezahlt.
 4. Wenn die Parteien in einem Scheidungsverfahren oder während der Auflösung einer Personen- oder Kapitalgesellschaft sich nicht auf einen Betrieb wie unter 1, 2 oder 3 beschrieben einigen können, müssen sie entsprechende Vorkehrungen treffen, damit die Vertriebspartnerschaft von Dritten betrieben werden kann, bis die Scheidung oder Auflösung der Personen- oder Kapitalgesellschaft durchgeführt wurde. Ihr Sponsor, ein anderer Vertriebspartner oder eine dritte Partei, die für alle akzeptabel ist, kann ausgewählt werden, um als Empfänger zu agieren, während das Scheidungs- oder Auflösungsverfahren anhängig ist. Die Parteien müssen den „Empfänger“ angemessen für die Abwicklung der Vertriebspartnerschaft während dieser Zeit entschädigen.

- C) Während eine Scheidung anhängig ist, kann keine der Parteien eine andere Vertriebspartnerschaft betreiben oder daran teilnehmen. Abschnitt B.4 der Unternehmensrichtlinien sieht vor, dass Ehepartner, die beide Vertriebspartner von Reliv-Produkten sein möchten, gemeinsam als einzelne Vertriebspartnerschaft in derselben Linie gesponsert werden müssen. Sie können sich nicht gegenseitig sponsern. Eine Ausnahme ist in diesem Zusammenhang, wenn ein einzelner Vertriebspartner heiratet, vorausgesetzt, keiner ist der direkte Sponsor des anderen, wie in Abschnitt B.4 festgehalten wurde. Diese Richtlinie gilt, bis die Parteien keine Ehegatten mehr sind, nachdem eine rechtskräftige Entscheidung oder ein rechtskräftiges Urteil von einem ordentlichen Gericht gefällt wurde. Die Einschränkung gegenüber Ehegatten, die getrennte Betriebspartnerschaften betreiben, geht erst zu Ende, wenn ein zuständiges Gericht ein rechtskräftiges Scheidungsurteil gefällt hat und eine beglaubigte Abschrift dieses Urteils bei Reliv eingegangen ist.
- D) Geschiedene Parteien oder Parteien, die eine Personen- oder Kapitalgesellschaft auflösen, können nach dem rechtskräftigen Scheidungs- oder Auflösungsurteil als einzelne Vertriebspartnerschaft oder getrennte Vertriebspartnerschaften entsprechend den folgenden Bestimmungen operieren:
1. Geschiedene Parteien können übereinkommen, ihr Geschäft weiter in Form einer Personen- oder Kapitalgesellschaft zu betreiben, auch wenn sie nicht länger Ehepartner sind. In einem derartigen Fall müssen sie jedoch ein Formular für Kapital-/Personengesellschaften ausfüllen, in dem ihre jeweiligen Rechte und Pflichten definiert sind, und eine unterzeichnete Kopie bei Reliv einreichen.
 2. Die Parteien können ihre Vertriebspartnerschaft in zwei oder mehr getrennte Vertriebspartnerschaften aufspalten, die dann von ihrem ursprünglichen Sponsor gesponsert werden. Für jede neue Vertriebspartnerschaft muss ein neuer Vertriebspartnerschaftsvertrag abgeschlossen werden. Für den Fall, dass die Vertriebspartnerschaft in zwei oder mehr getrennte Vertriebspartnerschaften aufgeteilt wird, müssen die bestehenden Linien der Sponsorenschaft unter der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft intakt bleiben.
 - a. Die Parteien können nur ihre persönlich gesponserten Vertriebspartner der ersten Ebene untereinander neu zuteilen.
 - b. Reliv muss spätestens 30 Tage nach Eingang der schriftlichen Bekanntmachung von der Upline, dass sie die Vertriebspartnerschaft aufteilen wollen, schriftlich davon in Kenntnis gesetzt werden.
 3. Ein früherer Ehepartner oder Teilhaber oder Anteilseigner kann alle Rechte an der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft, einschließlich aller gesponserten Vertriebspartner, an die anderen Parteien abtreten. Zu diesem Zeitpunkt steht es der zurücktretenden Partei frei, (a) als Vertriebspartner im Rahmen seiner früheren Vertriebspartnerschaft zu unterzeichnen, (b) als Vertriebspartner unter seinem ursprünglichen Sponsors zu unterzeichnen oder (c) als Vertriebspartner in einer völlig anderen Linie der Sponsorenschaft seiner Wahl zu unterzeichnen.

C.16 Vertragsbeitritt weiterer Bewerber

Sofern ein Vertriebspartner (eine natürliche oder juristische Person) einen weiteren Bewerber zu einem bereits bestehenden Vertriebspartnervertrag hinzufügen will, bedarf es hierzu einer schriftlichen Anfrage sowie eines neuen, von allen Antragstellern vollständig ausgefüllten und unterschriebenen Vertriebspartnervertrages. Sollte die beitretende Person bereits Reliv-Vertriebspartner sein, ist sie verpflichtet, ihren bestehenden Vertriebspartnervertrag freiwillig zu

kündigen. Der ursprüngliche Vertriebspartner ist verpflichtet, in der Vertriebspartnerschaft zu verbleiben. Wenn der ursprüngliche Vertriebspartner seine Beziehung mit dem Unternehmen beenden möchte, muss er das in Abschnitt C.11 beschriebene Verfahren einhalten. Wird das oben genannte Verfahren nicht eingehalten, wird die Vertriebspartnerschaft nach Ausscheiden des ursprünglichen Vertriebspartners beendet.

C.17 Änderung der Informationen für juristische Personen oder mehrfache einzelne Vertriebspartnerschaften:

Wenn es sich bei dem Vertriebspartner um eine Kapital- oder Personengesellschaft handelt oder wenn mehr als eine Person (z.B. Ehepartner) Parteien eines Vertriebspartnervertrages sind, wird Reliv die Kontoinformationen oder sonstigen Angaben in den Aufzeichnungen von Reliv nicht abändern, ohne vorher das entsprechende Formular oder eine schriftliche Anfrage erhalten zu haben, das/die von allen Personen, die Parteien des Vertriebspartnervertrages und/oder des Nachtrags sind, unterzeichnet wurde.

D

LITERATUR UND WERBUNG

D.1 Marken:

Der Name Reliv und alle Namen der Produkte von Reliv sind Handelsmarken von Reliv. Ausschließlich Reliv ist zur Produktion und zum Vertrieb von Produkten und Literatur unter Nutzung dieser Marken befugt. Es ist strikt VERBOTEN, den Namen Reliv oder die Namen der Produkte von Reliv in einer anderen als der im Vertriebspartnerhandbuch (das im Vertriebspartner-Kit enthalten ist) sowie der in diesen Unternehmensrichtlinien vorgesehenen Weise zu nutzen.

D.2 Reliv-Literatur:

Bei der Darstellung der Produkte von Reliv und/oder des Reliv-Vergütungsplans darf nur die offizielle Reliv-Literatur verwendet werden:

- A) Zur Bestellung von Visitenkarten und Briefpapier mit dem Namen und Logo von Reliv beachten Sie bitte die entsprechenden Anweisungen von Reliv. Diese Materialien können Sie unter genauer Beachtung der beigefügten Druckrichtlinien von Reliv bei einem Lieferanten Ihrer Wahl reproduzieren lassen.
- B) Es ist verboten, die von Reliv erhältliche Literatur, Broschüren, Beilagen oder andere Verkaufshilfsmittel zu reproduzieren, zu kopieren oder nachzudrucken.

D.3 Werbung in Printmedien:

Zur Platzierung von Werbung in Printmedien dürfen nur solche Materialien verwendet werden, die von Reliv genehmigt wurden. Niemand darf die Produktnamen, Logos, Marken oder sonstiges urheberrechtlich geschütztes Material von Reliv für Werbezwecke verwenden, es sei denn, dass dieses Material von Reliv produziert wurde oder den von Reliv aufgestellten Anforderungen entspricht.

D.4 Eintrag im Telefonbuch:

Ein Vertriebspartner, der den Rang eines Master Affiliate erreicht und den Aufbau seiner Vertriebspartnerschaft mindestens sechs Monate aktiv betrieben hat, darf sich im Telefonbuch mit seinem Namen und dem Zusatz „Unabhängiger Vertriebspartner“ eintragen lassen. Weitere Zusätze sind nicht erlaubt. Um im Branchenverzeichnis eingetragen zu werden oder eine

gebührenfreie Telefonnummer einzurichten, bedarf es der schriftlichen Erlaubnis von Reliv.

D.5 Girokonten:

Vertriebspartner, die ein getrenntes Girokonto für ihre Reliv-Geschäftstätigkeit haben, sollten Ihren Namen oder ihren Firmennamen auf die Schecks aufdrucken lassen. Ein Vertriebspartner kann seine Firma nicht Reliv nennen. Der Kontoname sollte ‚Ihr Name – Konto unabhängiger Reliv-Vertriebspartner‘ lauten.

D.6

D.6A Vertriebspartner-Webseiten

Als Vertriebspartnern ist es Ihnen gestattet, Ihr Geschäft mit Hilfe des Internet zu bewerben, wenn Sie vorab die Genehmigung von Reliv International, Inc. eingeholt haben. Der beabsichtigte Inhalt sollte Ihrem zuständigen Reliv-Büro zur Durchsicht eingereicht werden, bevor Sie ihn online stellen. Für die Prüfung und Genehmigung sollten Sie mit einer Bearbeitungszeit von 7 – 10 Werktagen rechnen. Vertriebspartner verstehen und akzeptieren, dass Reliv nach eigenem Ermessen Veränderungen am Inhalt und Aufbau der Webseite verlangen kann, bevor diese zur Veröffentlichung freigegeben wird. Nachdem die Erstgenehmigung erteilt worden ist, darf der Vertriebspartner den Inhalt weder verändern noch austauschen, ohne die geplanten Modifizierungen vorab der Firma Reliv zur zusätzlichen Genehmigung zu unterbreiten.

Die folgenden Punkte sind bei der Erstellung einer Webseite zu beachten:

- A) Vertriebspartner müssen die Aussage „Unabhängiger Reliv-Vertriebspartner“ deutlich sichtbar in einem Banner ganz oben auf der Startseite des Vertriebspartners platzieren. Die Aussage muss auch auf allen Webseiten angegeben werden, auf denen ein Reliv-Logo oder -Markenzeichen erscheint, und sollte hinter dem Namen und den Kontaktdaten des Vertriebspartners stehen.
- B) Auf der Startseite des Vertriebspartners und auf allen anderen Webseiten, welche die Kontaktdaten des Vertriebspartners zeigen, muss die Notiz vermerkt sein, dass Besucher, die über einen anderen Reliv-Vertriebspartner von Reliv gehört haben, sich zwecks weiterer Informationen zuerst an diesen wenden müssen. Es liegt in der Verantwortung jedes einzelnen Vertriebspartners, der eine eigene Webseite führt, sicherzustellen, dass alle neuen Kunden und Vertriebspartner vorher nicht von einem anderen Reliv-Vertriebspartner kontaktiert worden sind.
- C) Vertriebspartner dürfen keinen Warenkorb oder keine anderen Hilfsmittel, die den Direktverkauf möglich machen, auf ihrer Webseite einrichten.
- D) Vertriebspartnern ist es strengstens untersagt, das Reliv-Markenzeichen im Domainnamen der Webseite zu führen.

Nachfolgend finden Sie allgemeine Richtlinien, die Sie bei der Erstellung des Inhalts einer Webseite beachten müssen:

- A) Vertriebspartner dürfen Material benutzen, das sich in der Reliv Graphik Datenbank bei Flickr befindet, bestehend aus Bildern, (zu finden unter „Business Tools“ im Vertriebspartner Portal).
- B) Vertriebspartner können – abhängig von einer Überprüfung und Genehmigung durch

Reliv – persönliche Testimonials und eine begrenzte Zahl von Testimonials von anderen Vertriebspartnern oder Kunden veröffentlichen, die Reliv eine schriftlichen Bestätigung geliefert haben, dass sie mit der Verwendung ihrer Testimonials auf der Webseite einverstanden sind. (Beachten Sie dazu bitte den Abschnitt H.2 und H.3 der Reliv-Unternehmensrichtlinien in Bezug auf die Reliv-Werberichtlinien. Diese Hinweise sind unter „Mein Geschäft“ auf Ihrer Portalseite zu finden).

- C) Vertriebspartner dürfen einen Link zur offiziellen Reliv-Webseite und allen anderen offiziellen von Reliv eingerichteten und unterhaltenen Webseiten angeben. Vertriebspartner dürfen keine Webseiten von Dritten verlinken, es sei denn sie haben vorher die Genehmigung von Reliv eingeholt.
- D) Reliv behält sich das Recht vor, Vertriebspartnern von Zeit zu Zeit die Möglichkeit zu geben, replizierte Webseiten zu verwenden, oder einen zugelassenen Lieferanten damit zu beauftragen, ihnen replizierte Webseiten zur Verfügung zu stellen, um ihr Geschäft zu promoten. Die Verfügbarkeit dieser Seiten und die allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Benutzung derselben wird zur gegebenen Zeit auf der Reliv-Webseite bekanntgegeben, falls Reliv beschließt, den Vertriebspartnern reproduzierte Webseiten zur Verfügung zu stellen.

Wie es im Rahmen der vorliegenden Unternehmensrichtlinien gefordert wird, muss ein Reliv-Vertriebspartner, der einen anderen Vertriebspartner mit Hilfe seiner Webseite sponsert, dem gesponserten Vertriebspartner eine angemessene Schulung und entsprechende Unterstützung in Bezug auf die Reliv-Geschäftsidee zur Verfügung stellen. Wenn Reliv nach seinem alleinigen Ermessen entscheidet, dass die vom Vertriebspartner gebotene Schulung und Unterstützung nicht ausreichend ist, kann Reliv nach eigenem Ermessen den gesponserten Vertriebspartner einem anderen Sponsor zuteilen.

Vertriebspartner müssen sich darüber im Klaren sein, dass die Benutzung von Blogs, Chaträumen, sozialen Netzwerken oder anderen Online-Methoden, die der Kommunikation über Reliv-Produkte oder -Geschäftsmöglichkeiten dienen, als Werbung angesehen werden können. In dem Maße, in dem diese Kommunikationsmethoden genutzt werden, ist der Vertriebspartner dafür verantwortlich sicherzustellen, dass die Inhalte mit den Reliv-Unternehmensrichtlinien, aber auch mit anderen maßgeblichen Gesetzen und Vorschriften übereinstimmen.

Vertriebspartnern ist es gestattet, Reliv-Werbung auf Nicht-Reliv-Webseiten einzustellen, vorausgesetzt, dass Reliv vorher die Genehmigung dazu gegeben hat und dass nach alleinigem Ermessen von Reliv die maßgeblichen Webseiten:

- A) in keiner Verbindung mit einer religiösen oder politischen Organisation stehen;
- B) den Namen oder den Ruf von Reliv, ihrer Produkte und ihrer Vertriebspartner weder schädigen noch angreifen;
- C) weder die Markenzeichen noch die Produktnamen oder anderes geistiges Eigentum von Reliv missbrauchen und
- D) weder direkt noch indirekt für andere Direktverkaufs- oder Network-Marketing-Firmen werben (gleichgültig, welche Produkte diese Firmen anbieten), noch Produkte anpreisen, die in Wettbewerb mit von Reliv verkauften Produkten stehen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Nahrungsergänzungsmittel und Hautpflegeprodukte).

Reliv führt von Zeit zu Zeit Internet-Recherchen durch, um sicherzugehen, dass Vertriebspartner ihre Webseiten in Übereinstimmung mit den unter Abschnitt D.6A aufgeführten Richtli-

nien unterhalten. Im Falle der Nichteinhaltung dieser Richtlinien behält sich Reliv das Recht vor, vom Vertriebspartner die sofortige Löschung der jeweiligen Werbung, Webseite und/oder Information, welche gegen die Reliv-Unternehmensrichtlinien verstoßen, zu verlangen. Wenn ein Vertriebspartner die Verletzung nicht unter genauer Einhaltung der Anweisungen von Reliv behebt oder den vorliegenden Abschnitt D.6A wiederholt verletzt, behält sich Reliv das Recht vor, angemessene Disziplinarmaßnahmen gegen den Vertriebspartner einzuleiten, wie etwa die Suspendierung oder Kündigung des Vertriebspartners.

D.6B Soziale Medien

Vertriebspartner können soziale Netzwerkseiten wie Facebook, Twitter, LinkedIn, Blogs, Foren, Chaträume oder andere Internetseiten von Gleichgesinnten nutzen um Informationen über Produkte und Geschäftsmöglichkeiten von Reliv auszutauschen.

Im Folgenden sind die Auflagen für alle, die irgendeine Form von sozialen Netzwerken oder sozialen Medien nutzen, aufgeführt:

- A) Vertriebspartner müssen in allen von ihnen erstellten Beiträgen und Profilen ihren Namen angeben und sich ganz klar als „Unabhängiger Reliv-Vertriebspartner“ zu erkennen geben, wenn sie Reliv in irgendeinem sozialen Netzwerk erwähnen oder darüber diskutieren.
- B) Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, in ihrem Benutzernamen, Profilfoto, Blognamen oder ihren Fan-/Gruppenseiten, die sie im Netzwerk erstellt haben, Reliv-Markenzeichen, Produktnamen oder Logo zu verwenden. Reliv-Vertriebspartner dürfen das für soziale Medien geprüfte „Logo für unabhängige Vertriebspartner“ aus der Inhaltsbibliothek verwenden. Nur dieses Logo ist für die Verwendung in sozialen Medien zugelassen.
- C) Diejenigen Vertriebspartner, die bereits existierende Fanseiten haben, müssen Gruppennamen, die das Reliv-Markenzeichen, den Produktnamen oder das Firmenlogo beinhalten, gemäß den Unternehmensrichtlinien von Reliv abändern oder löschen. Reliv ist sich darüber im Klaren, dass Seiten wie Facebook eine Änderung bestehender Fanseiten oder Gruppen nicht zulassen. In diesem Fall müssen User mit bestehenden Seiten eine neue Seite oder Webseite gestalten und die bestehenden Mitglieder entsprechend umleiten.
- D) Vertriebspartner sind persönlich für die Inhalte, die sie in sozialen Netzwerken veröffentlichen, verantwortlich. Als Verwalter, Inhaber oder Moderator der Webseite sind sie auch für den Inhalt, der von anderen gepostet wird, verantwortlich, einschließlich persönlicher Testimonials. Alle Informationen, die über die sozialen Medien veröffentlicht werden, müssen die Unternehmensrichtlinien von Reliv zusätzlich zu den Werberichtlinien von Reliv einhalten. (Beachten Sie bitte Abschnitt H.2. und H.3 der Unternehmensrichtlinien von Reliv und der Werberichtlinien von Reliv als Orientierungshilfe).
- E) Vertriebspartner müssen klar stellen, dass sie für sich selber sprechen und nicht im Namen von Reliv International, Inc. Besucher von Vertriebspartner-Blogs, Fanseiten, Gruppen, Tweets oder anderen Formen von sozialen Netzwerken dürfen nicht den Eindruck gewinnen, dass der Inhalt von oder im Namen von Reliv International, Inc. eingestellt worden ist.

Bei der Nutzung von sozialen Medien und Netzwerken sind folgende Richtlinien zu beachten:

1. Respektieren Sie Ihr Publikum. Vermeiden Sie rassistische Bemerkungen, persönliche Beleidigungen oder Obszönitäten und vermeiden Sie jegliches Verhalten, das für Reliv inakzeptabel ist. Vertriebspartner sollten auch auf den Schutz der Privatsphäre von Anderen Rücksicht neh-

men und Themen, die als anstößig gelten könnten, vermeiden.

2. Versuchen Sie, mit Ihren Beiträgen und Kommentaren einen Mehrwert zu schaffen. Geben Sie Informationen weiter, die von Bedeutung sind. Was Sie veröffentlichen, wirft nicht nur ein Licht auf Sie und Ihre persönliche Organisation, sondern auch auf Reliv insgesamt.
3. Vertriebspartner dürfen einen Link zur offiziellen Reliv-Webseite und allen anderen offiziellen von Reliv eingerichteten und unterhaltenen Webseiten angeben. Vertriebspartner dürfen keine Webseiten von Dritten in Verbindung mit der Bewerbung und Besprechung von Reliv-Produkten oder Geschäftsmöglichkeiten verlinken.
4. Im Zweifelsfall unterlassen Sie die Veröffentlichung. Vergessen Sie nicht, dass jede Veröffentlichung Konsequenzen hat. Sie haben die alleinige Verantwortung für das, was Sie im Internet veröffentlichen und was auf Ihrem Blog, Profil oder einer anderen Form von sozialen Netzwerken erscheint.

Wie es im Rahmen der vorliegenden Unternehmensrichtlinien gefordert wird, muss ein Reliv-Vertriebspartner, der einen anderen Vertriebspartner mit Hilfe seiner Webseite sponsert, dem gesponserten Vertriebspartner eine angemessene Schulung und entsprechende Unterstützung in Bezug auf die Reliv Geschäftsidee zur Verfügung stellen. Wenn Reliv nach alleinigem Ermessen entscheidet, dass die vom Vertriebspartner gebotene Schulung und Unterstützung nicht ausreichend ist, kann Reliv nach eigenem Ermessen den gesponserten Vertriebspartner einem anderen Sponsor zuteilen.

Vertriebspartner müssen sich darüber im Klaren sein, dass die Benutzung von Blogs, Chaträumen, sozialen Netzwerken oder anderen Online-Methoden, die der Kommunikation über Reliv-Produkte oder -Geschäftsmöglichkeiten dienen, als Werbung angesehen werden können. In dem Maße, in dem diese Kommunikationsmethoden genutzt werden, ist der Vertriebspartner dafür verantwortlich sicherzustellen, dass die Inhalte mit den Reliv-Unternehmensrichtlinien, aber auch mit anderen maßgeblichen Gesetzen und Vorschriften sowie Auflagen, die von den relevanten Behörden festgelegt wurden, übereinstimmen.

D.7 eBay und Internet-Verkäufe:

Mit Ausnahme von Bestellungen für Reliv-Produkte, die über die Reliv-Firmenwebseite durchgeführt werden, ist es Vertriebspartnern strengstens untersagt, Reliv-Produkte über die Verwendung von Internet-Auktionen, Webseiten oder andere Mittel, die das Internet zum Abschluss von Verkäufen verwenden, zu vermarkten oder zu verkaufen. So sind zum Beispiel alle Verkäufe von Produkten über eBay oder eine Webseite (bei der es sich nicht um die Reliv-Firmenwebseite handelt) mit einem Warenkorb oder ähnlichen Funktionen verboten. Solche Verkäufe lenken potenzielle Kunden von den Reliv-Vertriebspartnern ab und gefährden die Integrität des Reliv-Geschäftsmodells. Demgemäß kann jeder Verstoß gegen diese Unternehmensrichtlinie zu einer sofortigen Kündigung des dagegen verstoßenden Vertriebspartners führen.

D.8 Domainnamen:

Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, Namen, Handelsmarken, Produktnamen, Dienstleistungsmarken von Reliv oder etwas, das diesen Namen oder Marken irreführend ähnlich ist, als Internet-Domainname, Display-Banner, URL, Forum-, Blog- oder Chatroom-Name etc. zu verwenden oder registrieren zu lassen.

D.9 Presse:

Gelegentlich werden Vertriebspartner von Pressevertretern kontaktiert, die um Interviews oder Kommentare zu den Reliv-Produkten und –Geschäftsmöglichen bitten. Vertriebspartner dürfen aber Reliv nicht in der Öffentlichkeit oder als Antwort auf Medienanfragen repräsentieren. Nur autorisierte Vertreter von Reliv dürfen mit den Medien im Auftrag von Reliv korrespondieren. Die Vertriebspartner sind angewiesen, nicht absichtlich Vertreter der Medien zu Reliv-Veranstaltungen einzuladen. Alle Medienanfragen (Radio, Fernsehen, Zeitungen, Magazine oder andere Zeitschriften bzw. Medien) müssen an Reliv verwiesen werden. Dadurch wird gewährleistet, dass die der Öffentlichkeit bereit gestellten Informationen einheitlich und korrekt sind.

D.10 Radio und Fernsehen:

Den Reliv-Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, Live-Radiowerbung zu verwenden, um für Reliv oder ihre Produkte zu werben. Aufgezeichnete Radiowerbung ist erlaubt, muss aber vorher von Reliv schriftlich genehmigt werden. Vor der Buchung von Werbezeit oder der Abgabe verbindlicher Zusagen zur Programmgestaltung sollten die Manuskripte Reliv zur Genehmigung vorgelegt werden. Reliv-Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, Reliv oder ihre Produkte mittels Fernsehwerbung bekannt zu machen.

D.11 Genehmigung von Werbematerial und Materialien zur Verkaufunterstützung:

Grundsätzlich wird von Werbung abgeraten, die von einem Vertriebspartner selbst erstellt wurde. Reliv stellt den Vertriebspartnern für Kleinanzeigen und gestaltete Anzeigen geeignete Vorlagen zur Verfügung. Sofern Sie nicht die von Reliv entwickelten und genehmigte/n Kleinanzeigen oder gestalteten Anzeigen nutzen, müssen Sie vor der Platzierung oder der Vorbereitung der Platzierung der Anzeigen die Zustimmung von Reliv einholen. Vor der Platzierung jeglicher Werbung in elektronischen Medien (Internet und Radio) muss ebenfalls die Zustimmung von Reliv eingeholt werden. Schicken oder faxen Sie bitte Kopien von TEXT und LAYOUT aller von Vertriebspartnern entwickelten Werbung an die Reliv Compliance-Abteilung. Ihre Anfrage wird innerhalb von 7 bis 10 Arbeitstagen beantwortet werden. Wir empfehlen Ihnen, die von Reliv Ihrer Anzeige zugeordnete Genehmigungsnummer aufzubewahren. Drucken Sie die Bestätigungsnummer auf Ihrer Anzeige aus.

Es ist Vertriebspartnern untersagt, Broschüren von Reliv, einschließlich des Layouts und der Fotos, ganz oder zum Teil zu reproduzieren.

D.12 Haftung:

Ein Verstoß gegen diese Unternehmensrichtlinien unterliegt Disziplinarmaßnahmen durch Reliv. Zu den Disziplinarmaßnahmen gehören unter anderem die Kündigung der Vertriebspartnerschaft und der Verlust der mit der Vertriebspartnerschaft verbundenen Privilegien, einschließlich der Downline-Organisation, des Einkommens etc. Der für den Verstoß verantwortliche Vertriebspartner kann auch für die Schäden haftbar gemacht werden, die aus der nicht autorisierten Verwendung von Reliv Urheberrechten, Handelsmarken und Materialien entstehen.

D.13 Verbot des Umpackens:

Es ist den Vertriebspartnern untersagt, die Verpackung der Produkte von Reliv zu öffnen und ihren zum Verbrauch bestimmten Inhalt neu zu verpacken - sei es zu Probierzwecken oder zum Weiterverkauf.

D.14 Ton- und Filmaufnahmen:

Es ist Vertriebspartnern untersagt, Veranstaltungen oder Vorträge des Unternehmens zu Zwecken des Verkaufs oder der Verbreitung zu vervielfältigen. Ebenso ist es ihnen untersagt, vom Unternehmen produzierte Audio- oder Video-Präsentationen zu vervielfältigen, sei es zum Zwecke des Verkaufs, der Verbreitung oder des Eigengebrauchs.

D.15 Entgegennahme von Telefonaten:

Den Vertriebspartnern ist es untersagt, Telefonate mit der Begrüßung „Reliv“ oder in einer Art und Weise entgegenzunehmen, die bei dem Anrufer den Eindruck erwecken könnte, dass er die Zentrale von Reliv angerufen hat. Es ist ihnen jedoch erlaubt, sich als unabhängiger Reliv-Vertriebspartner zu bezeichnen. Das oben aufgeführte Verbot gilt in gleicher Weise für Ansagen eines Anrufbeantworters, einer Voice Mail-Box oder eines anderen Voice Messaging Service.

D.16 Telefonwerbung des unabhängigen Vertriebspartners:

Die urheberrechtlich geschützten Materialien dürfen nicht mit automatischen Anrufsystemen verwendet werden, egal, ob zur Anwerbung von Vertriebspartnern oder zur Gewinnung von Endkunden.

D.17 Vertriebsveranstaltungen/Einzelhandelsgeschäfte:

Produkte und Werbematerialien für Reliv können nicht im Einzelhandel verkauft oder für die Öffentlichkeit (Laufkundschaft) präsentiert werden. Für diese Regel gibt es zwei generelle Ausnahmen: 1) Private Clubs, wie Kurbetriebe und Fitness-Studios; und 2) Geschäfte, bei denen eine Voranmeldung erforderlich ist, etwa Arztpraxen oder Kosmetikstudios. In jedem Fall können Reliv-Produkte nicht öffentlich zur Schau gestellt werden, etwa in Schaufenstern, sondern nur in einer Weise, dass sie innerhalb der Geschäftsräume für die Kundschaft sichtbar sind.

Zu den Beispielen für Geschäfte, durch die der Verkauf von Reliv-Produkten verboten ist, gehören:

Supermärkte

Reformhäuser

Drogerien

Tauschbörsen und Flohmärkte

Apotheken

Verkaufsstände in Einkaufszentren

Schiffe oder Militärläden

Das verbietet jedoch z.B. einem Geschäftsbesitzer nicht, ein Vertriebspartner zu sein. Treffen können nach Ladenschluss in Einzelhandelsgeschäften stattfinden, und bei diesen Treffen können Reliv-Produkte verkauft werden.

Die Vertriebspartner können die Produkte des Unternehmens bei gewissen Handelsmessen und Fachausstellungen nach alleinigem Ermessen des Unternehmens ausstellen. Die Vertriebspartner müssen die Compliance-Abteilung von Reliv kontaktieren, um vorher eine Genehmigung für die Veranstaltung zu erhalten. Das Unternehmen kann die Genehmigung für eine Teilnahme an der Veranstaltung verweigern, wenn sie für die Bewerbung der Reliv-Produkte oder Geschäftsidee als ungeeignet eingeschätzt wird.

D.18 Verwendung des Namens, Bildes oder Fotos des Vertriebspartners:

Jeder Vertriebspartner erklärt sich einverstanden mit der Verwendung seines Namens, Testimonials (oder anderer Aussagen bezüglich seiner Erfahrungen als Reliv-Vertriebspartner in

gedruckter, elektronischer oder anderweitig aufgezeichneter Form, einschließlich Übersetzungen und Umschreibungen davon) sowie eines Bildes oder Fotos von ihm (das in jeder Medienform produziert oder aufgezeichnet sein kann) für Werbe- und Promotionszwecke im Zusammenhang mit Reliv, ihren Produkten, Geschäftsmöglichkeiten und anderen mit Reliv verbundenen oder von Reliv gesponserten Veranstaltungen und Materialien.

E

PROVISIONEN

E.1 Antrag und Vertrag:

Provisionen werden ausbezahlt, wenn Reliv den Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages sowohl vom Sponsor als auch vom neuen Vertriebspartner erhalten und angenommen hat und für den betreffenden Monat die weiteren Voraussetzungen erfüllt werden.

E.2 Kalendermonat:

Die Provisionen und der erreichte Rang werden auf monatlicher Basis berechnet. Der letzte Arbeitstag des Monats gilt als der letzte Tag des Monats, an dem Reliv für den Geschäftsverkehr geöffnet ist (bis zum normalen Geschäftsschluss).

ACHTUNG: ALLE BESTELLUNGEN MÜSSEN RELIV IN DEM LAND; IN DEM DIE BESTELLUNG AUFGEgeben WURDE, AM JEWEILS LETZTEN WERKTAG DES MONATS ZUGEGANGEN SEIN, UM IM VERKAUFVOLUMEM DES JEWEILIGEN MONATS ENTHALTEN ZU SEIN. (SOFERN VON RELIEF NICHT ANDERS ANGEgeben).

E.3 Auszahlungsdatum:

Die Auszahlung der im Vormonat verdienten Provisionen erfolgt per Scheck, der am jeweils 18. Tag des Monats verschickt wird, welcher auf den Vormonat folgt. So werden zum Beispiel Provisionen für den Monat Januar am 18. Februar ausbezahlt.

F

REGELN ZUM PRODUKTVERKAUF

F.1 Keine Kaufverpflichtung, um Vertriebspartner zu werden:

Im Rahmen des Reliv-Systems ist niemand verpflichtet, zu irgendeinem Zeitpunkt ein Produkt zu kaufen, um ein Reliv-Vertriebspartner zu werden oder zu bleiben. Gegenteilige Behauptungen oder Vorschläge durch einen Reliv-Vertriebspartner sind strengstens untersagt.

F.2 Verbot übermäßiger Produktkäufe:

Nach Erhalt des Antrags dürfen Reliv Vertriebspartner Reliv-Produkte von Reliv (oder von anderen Reliv-Vertriebspartnern) in solchen Mengen erwerben, die zur Einrichtung und Aufrechterhaltung eines Lagerbestands von Produkten zum Weiterverkauf an Endkunden, an andere Reliv Vertriebspartner in ihrer Downline und für den eigenen Ge- und Verbrauch ausreichend und angemessen sind. Der Kauf einer diese Menge übersteigenden Anzahl von Produkten ist strengstens verboten; es ist den Vertriebspartnern auch verboten, übermäßige Käufe von Reliv-Produkten anderen Vertriebspartnern vorzuschlagen, ihnen dazu zu raten oder sie dazu zu ermuntern. Der Kauf von Reliv-Produkten oder die Förderung solcher Käufe, die eine ausreichende und angemessene Menge übersteigen, um sich gemäß dem Reliv-Vergütungsplan in der internen Vertriebspartnerhierarchie zu qualifizieren oder zu verbessern oder um sich damit für einen Bonus oder eine Auszeichnung zu qualifizieren, ist ebenfalls strengstens untersagt und kann Disziplinarmaßnahmen, einschließlich der Suspendierung

oder Kündigung, nach sich ziehen.

F.5 Preis von Reliv-Produkten:

Reliv behält sich das Recht vor, die Preise für beliebige Produkte jederzeit ohne vorherige Ankündigung abzuändern.

F.6 Kassenbelege:

Die Reliv-Vertriebspartner stellen allen Endkunden von Reliv-Produkten eine schriftliche Quittung aus. Reliv stellt eine Liste der vorgeschlagenen Einzelhandelspreise zur Verfügung. Diese Liste bildet die Grundlage für den ermäßigten Einkaufspreis, zu dem Sie Produkte von Reliv kaufen können und kann Ihnen bei der Preisgestaltung für Einzelhandelsverkäufe helfen.

F.7 Umsatzsteuer:

Reliv-Vertriebspartner müssen alle steuerlichen Anforderungen, Vorschriften und Zulassungsvorschriften, die den Verkauf von Reliv-Produkten regeln, erfüllen. (Reliv-Produkte, -Dienstleistungen und -Verkaufshilfen können umsatzsteuerpflichtig sein).

G

GARANTIEERKLÄRUNG

G.1 Kundenrückgaben:

Reliv bietet an und verlangt von jedem Reliv-Vertriebspartner, dass er allen Endkunden eine 100%ige bedingungslose Geld-zurück-Garantie anbietet. Jeder Reliv-Vertriebspartner muss diese Garantie anerkennen. Wenn Ihr Endkunde mit einem Reliv-Produkt aus irgendeinem Grund unzufrieden ist, kann der Kunde das Produkt innerhalb von 30 Tagen an Sie zurückschicken, entweder, um ein Ersatzprodukt oder um eine volle Rückerstattung des Kaufpreises zu erhalten.

Reliv wird dem Vertriebspartner das zurückgegebene Produkt innerhalb von 7 Tagen, nachdem das Produkt an Sie zurückgeschickt wurde, ersetzen, nachdem Reliv Folgendes erhalten hat:

- A) eine unterzeichnetes Kundenanfrageformular für eine Rückerstattung, in dem die Gründe für die Rückgabe angegeben sind; und
- B) eine Kopie der Originalbestellform des Endkunden.

Reliv wird bei einer Kundenrückgabe nicht den Kaufpreis an den Reliv-Vertriebspartner zurückerstatten.

G.2 Produktqualität:

Reliv wird jedes Produkt innerhalb von 60 Tagen nach dem Kauf auf Grund von mangelhafter Qualität ersetzen. Bevor ein Austausch stattfinden kann, ist eine schriftliche Anfrage an die Reliv-Zentrale erforderlich. Die folgenden Verfahren müssen abgeschlossen sein, bevor eine Rückerstattung oder ein Austausch stattfindet:

- A) Eine schriftliche Ersatzanforderung muss eingesandt werden, die den Grund für die Anforderung angibt und der ein Zahlungsnachweis sowie eine Kopie des Bestellformulars oder des Packscheins beigelegt ist. Ein ohne vorherige Genehmigung zurückgesandtes Produkt wird an den Vertriebspartner zurückgeschickt.

- B) Reliv wird Sie informieren, wohin das Produkt zur Inspektion zu versenden ist. Nach Eingang und Verifizierung des Produkts wird Reliv einen Ersatz schicken.

G.3 Rücksendung nach Kündigung:

- A) Ein Vertriebspartner kann seinen Vertriebspartnervertrag ohne Strafmaßnahmen innerhalb von 14 Tagen nach Abschluss des Vertrags durch schriftliche Mitteilung an Reliv kündigen; und
1. Der Vertriebspartner kann verlangen, dass Reliv dem Vertriebspartner innerhalb von 14 Tagen alle Gelder, die der Vertriebspartner an oder zugunsten von Reliv oder einen seiner anderen Vertriebspartner in Verbindung mit der Teilnahme des Vertriebspartners an diesem Verkaufssystem bezahlt hat oder an einen anderen Vertriebspartner in Übereinstimmung mit den Regelungen dieses Verkaufssystems bezahlt hat, zurückzahlt; und
 2. der Vertriebspartner kann innerhalb von 14 Tagen alle Waren, die der Vertriebspartner im Rahmen dieses Verkaufssystems erworben hat und die er nicht verkauft hat, an die Adresse von Reliv zurückschicken, vorausgesetzt, dass derartige nicht verkaufte Waren noch in dem gleichen Zustand sind, in dem sie zum Erwerbszeitpunkt waren, unabhängig davon, ob ihre äußere Verpackung beschädigt ist, und kann sämtliche Gelder, die im Bezug auf solche Waren bezahlt wurden, zurückverlangen; und
 3. der Vertriebspartner kann alle Dienstleistungen, die der Vertriebspartner im Rahmen dieses Verkaufssystems bestellt hat, innerhalb eines 14-tägigen Zeitraumes kündigen und kann alle Beträge, die er im Bezug auf solche Leistungen bezahlt hat, zurückerhalten, vorausgesetzt, diese Leistungen wurden dem Vertriebspartner noch nicht erbracht.
- B) Um alle Gelder, die gemäß den Unterabschnitten G.3(a.1) oder (a.3) weiter oben bezahlt wurden, muss der Vertriebspartner innerhalb von 14 Tagen nach Abschluss des Vertriebspartnervertrags eine entsprechende Mitteilung an die Adresse von Reliv schicken und die Rückzahlung dieser Beträge anfordern (und gegebenenfalls das von ihm gekaufte Starter-Kit zurücksenden). Reliv bezahlt dann die Beträge, auf die er einen rechtmäßigen Anspruch hat, innerhalb einer angemessenen Zeit nach dem Eingangsdatum einer solchen Benachrichtigung an den Vertriebspartner zurück.
- C) Um die für Waren gemäß den Unterabschnitten G.3(a.2) weiter oben bezahlten Gelder zurückzuerhalten, muss der Vertriebspartner die Waren an Reliv innerhalb von 14 Tagen nach Abschluss des Vertriebspartnervertrags zurücksenden. Der Vertriebspartner übernimmt die Kosten für eine solche Lieferung. Die Gelder, die in Bezug auf diese Waren bezahlt wurden, sind an den Vertriebspartner entweder nach Lieferung der Waren oder unverzüglich zahlbar, falls die Waren dem Vertriebspartner noch nicht geliefert worden sind.
- D) Ein Vertriebspartner kann seine Vertriebspartnerschaft jederzeit ohne Strafmaßnahmen unter Einhaltung einer Kündigungsfrist von 14 Tagen durch schriftliche Benachrichtigung von Reliv kündigen. Wenn der Vertriebspartner diesen Vertrag mehr als 14 Tage nach Unterzeichnung des Vertrags kündigt, kann der Vertriebspartner alle Waren, die der Vertriebspartner im Rahmen des Systems innerhalb von 12 Monaten vor einer solchen Kündigung gekauft hat und die noch unverkauft sind, an Reliv zurücksenden. In einem solchen Fall wird Reliv dem Vertriebspartner die ursprünglichen Anschaffungskosten solcher Waren (inklusive USt.) abzüglich der anfallenden Versandkosten, sowie einer Kostenpauschale von 10% zurückerstatten. Falls der Zustand einer solchen Ware sich aufgrund einer Handlung oder eines Versäumnisses seitens des Vertriebspartners verschlechtert hat und die Pro-

dukte nicht wiederverkäuflich oder wiederverwendbar sind, behält Reliv sich das Recht vor eine derartige Produktrückgabe zurückzuweisen und den Rückkauf zu verweigern.

- E) Reliv kann den Vertriebspartnervertrag jederzeit durch schriftliche Benachrichtigung des Vertriebspartners kündigen. Falls Reliv eine Vertriebspartnerschaft kündigt, kann der Vertriebspartner alle Waren, die der Vertriebspartner im Rahmen des Systems innerhalb von 12 Monaten vor einer solchen Kündigung gekauft hat und die noch unverkauft sind, gegen eine Rückerstattung der ursprünglichen Anschaffungskosten dieser Waren (inklusive USt.) abzgl. allen anfallenden Versandkosten, sowie einer Kostenpauschale von 10% für die Rücksendung der Waren an Reliv zurücksenden.
- F) Um seine Rechte gemäß Punkt G.3(d) oder (3) auszuüben, muss der Vertriebspartner die Waren innerhalb von 21 Tagen nach einer solchen Kündigung an Reliv schicken. Reliv übernimmt die Kosten für eine solche Lieferung nach einer Kündigung des Vertriebspartnervertrags gemäß G.3(e). Der Vertriebspartner übernimmt die Kosten für eine solche Lieferung nach einer Kündigung des Vertriebspartnervertrags gemäß G.3(d). Die fällige Rückzahlung ist an den Vertriebspartner nach der Zustellung der Waren oder unverzüglich zahlbar, falls die Waren bereits bei Reliv sind.
- G) Falls eine Vertriebspartnerschaft aus irgendeinem Grund beendet wird, hat der Vertriebspartner das Recht, von allen künftigen vertraglichen Pflichten gegenüber Reliv im Hinblick auf das vorliegende Verkaufssystem befreit zu werden, ausgenommen:
 - 1. jede Verpflichtung, den Preis für Waren und Leistungen zu bezahlen, die dem Vertriebspartner bereits von Reliv geliefert wurden, wenn der Vertriebspartner diese Waren nicht gemäß den Unterabschnitten G.3(a) oder (d) an Reliv zurückgeschickt hat; und
 - 2. die Bestimmungen von Punkt B.15, die sich auf die Konkurrenz zum Geschäft von Reliv nach der Beendigung dieses Vertrages beziehen und die auch nach Ablauf des Vertrags gültig bleiben.
- H) Bei der Beendigung der Vertriebspartnerschaft, egal, aus welchen Gründen, ist der Vertriebspartner berechtigt, alle Provisionen, die dem Vertriebspartner in Übereinstimmung mit dem Vertriebspartnervertrag bezahlt wurden, zu behalten, es sei denn:
 - 1. die bezahlte Provision wurde im Hinblick auf an Reliv (oder einen anderen Vertriebspartner, der die Provision bezahlt hat) zurückgeschickte Waren bezahlt.
 - 2. Reliv hat alle fälligen Gelder an den Vertriebspartner gemäß den oben angeführten Bestimmungen bezahlt; und
 - 3. die Rückzahlung der Provision wird innerhalb von 120 Tagen, nachdem sie bezahlt wurde, verlangt; in diesem Fall bezahlt der Vertriebspartner eine solche Provision unverzüglich nach Zahlungsaufforderung an Reliv zurück, oder Reliv kann den Betrag einer solchen Provision mit allen Beträgen, die Reliv noch dem Vertriebspartner schuldet, gegenrechnen.

G.4 Recht des Bestellers, vom Vertrag zurückzutreten:

Die lokalen Verkaufsbestimmungen gestatten es einem Käufer, gewisse Bestellungen ohne Strafmaßnahmen innerhalb von 14 Tagen nach der Transaktion zu stornieren. Diese Regel gilt für Käufe im Wert von £35 oder mehr während eines unverlangten Besuchs durch einen Vertriebspartner bei einem Konsumenten im Haus des Konsumenten oder im Haus einer anderen

Person oder am Arbeitsplatz. Der Reliv Einzelhandel-Verkaufsbeleg enthält alle gesetzlich erforderlichen Hinweise. Bei jedem Verkauf muss ein solcher Beleg vom Käufer unterschrieben werden und eine Kopie dem Käufer übergeben werden. Zusätzlich muss der Vertriebspartner das Verkaufsdatum und das Stornierungsdatum auf dem Beleg einfügen und den Käufer mündlich über das vierzehntägige Stornierungsrecht des Käufers ab dem Unterzeichnen des Kaufvertrags oder dem Kauf der Waren informieren.

G.5 Verantwortlichkeit des Vertriebspartners:

Falls ein Kunde Ihnen eine gültige Stornierungsmittelung vor Mitternacht am 14. Werktag nach Bestellung oder Kauf des Produkts schickt oder zustellt, muss dies anerkannt werden. Falls der Käufer bereits Produkte erhalten hat, müssen diese zusammen mit der Mitteilung im Wesentlichen in gleich gutem Zustand wie bei der Zustellung zurückgeschickt werden. Innerhalb von 10 Werktagen nach Erhalt der Mitteilung müssen Sie alle Zahlungen, die im Rahmen des Kaufvertrags erfolgt sind, zurückzahlen.

H

ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

H.1 Führung von Aufzeichnungen:

Reliv fordert alle Vertriebspartner auf, vollständige und genaue Aufzeichnungen aller ihrer Geschäftstätigkeiten zu führen, um ihren Verpflichtungen zur Einreichung von Einkommensteuererklärungen nachzukommen.

H.2 Produktdarstellung:

Sie erkennen an, dass die Produkte von Reliv nicht als Arzneimittel zu bewerben sind und dass Sie nicht befugt sind, Krankheiten zu diagnostizieren, Behauptungen über Arzneimittelwirkungen der Produkte zu erheben, oder anderweitig anzugeben, dass mit Hilfe von Reliv-Produkten Krankheiten oder Krankheitszustände diagnostiziert, verhindert, behandelt oder geheilt werden können. Den Vertriebspartnern ist es untersagt, Wörter wie „kuriert“, „heilt“, „Therapie“, „therapeutisch“, „fördert Heilung“ oder andere medizinische Behauptungen bezüglich spezifischer Leiden und Beschwerden zu benutzen. Sie erkennen weiterhin an, dass Sie beim Verkauf der Produkte nicht berechtigt sind, Material zu zitieren oder zusammenzufassen (in schriftlicher oder grafischer Form) oder irgendwelche Behauptungen über die Produkte aufzustellen, die nicht schriftlich von Reliv genehmigt wurden. Es ist den Vertriebspartnern erlaubt, solche Behauptungen über die Produkte aufzustellen, die von Reliv genehmigt und in den Verkaufs- und Schulungsunterlagen enthalten sind. Das Unternehmen übernimmt keine Verantwortung oder Haftung für schriftliche oder mündliche Behauptungen ihrer Vertriebspartner.

H.3 Einkommensdarstellung:

Sofern nicht spezifisch von Reliv schriftlich genehmigt, ist es Ihnen untersagt, Auskünfte oder Behauptungen über tatsächliche oder potenzielle Verkäufe oder Einnahmen als aktueller oder potenzieller Vertriebspartner zu erteilen oder aufzustellen. Es ist Ihnen untersagt, Verkäufe oder Einnahmen von Reliv oder Reliv-Vertriebspartnern falsch oder überzogen darzustellen. Jede Aussage über Verkäufe muss wahrheitsgemäß und genau sein, auf Fakten basieren und in Einklang mit anwendbaren Gesetzen und Bestimmungen auf Bundes-, Landes- und lokaler Ebene stehen. Sie dürfen keine Aussage dahingehend machen, dass Einnahmen leicht oder ohne Anstrengung zu erzielen seien. Reliv ist der festen Überzeugung, dass das Verdienstpotezial eines Reliv-Vertriebspartners sehr attraktiv ist – auch ohne künstliche oder übertriebene Prognosen.

H.4 Behördliche Genehmigung:

Direktvertriebsprogramme unterliegen nicht der Genehmigung durch Kontroll- bzw. Aufsichtsbehörden. Daher ist es Ihnen untersagt, direkt, indirekt oder konkludent zu behaupten, dass das Reliv-Programm von einer Kontroll- oder Aufsichtsbehörde befürwortet oder genehmigt worden sei.

H.5 Änderungen:

Reliv behält sich das Recht vor, den Vertriebspartnervertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, ihre Großhandels- oder vorgeschlagenen Einzelhandelspreise, die Produktverfügbarkeit und –formulierungen, den Vergütungsplan und andere veröffentlichte Materialien und Formulare je nach Bedarf abzuändern. Änderungen werden den Vertriebspartnern durch eine geeignete Reliv-Publikation oder andere Mittel, einschließlich der genannten Methoden in der Einführung weiter oben, mitgeteilt. Änderungen sind für alle Vertriebspartner bei ihrer Ausstellung wirksam und bindend. Die Weiterführung der Geschäftstätigkeit eines Vertriebspartners oder die Annahme einer Vergütung (Provisionen, Boni) begründet die Annahme jedweder Änderungen.

H.6 Bestandsklausel:

Reliv ist befugt, alle Rechte gemäß diesen Unternehmensrichtlinien auszuüben oder auf strikte Einhaltung aller in diesen Richtlinien enthaltenen Pflichten und Bestimmungen zu bestehen. Keine Gepflogenheiten oder Geschäftspraktiken der Parteien, die von diesen Unternehmensrichtlinien abweichen, stellen einen Verzicht auf das Recht von Reliv dar, eine genaue Einhaltung dieser Unternehmensrichtlinien zu verlangen. Ein Rechtsverzicht kann von Reliv nur schriftlich durch einen Handlungsbevollmächtigten von Reliv geleistet werden.

Der Forderungsverzicht des Unternehmens bei einer Nichterfüllung durch einen Vertriebspartner wird die Rechte von Reliv im Hinblick auf eine nachfolgende Nichterfüllung nicht beeinträchtigen oder einschränken, noch wird er in irgendeiner Weise die Rechte und Pflichten eines anderen Vertriebspartners beeinträchtigen. Außerdem wird eine Verzögerung oder Unterlassung durch Reliv, ein Recht auszuüben, das sich aus einer Nichterfüllung ergibt, die Rechte von Reliv in Bezug auf die betreffende oder jede nachfolgende Nichterfüllung in keiner Weise beeinträchtigen oder einschränken.

H.7 Salvatorische Klausel:

Sollte in einem Schiedsverfahren oder vom zuständigen Gericht rechtsgültig festgestellt werden, dass eine Bestimmung des Vertriebspartnervertrages, der diese Unternehmensrichtlinien beinhaltet, oder ein Teil davon bzw. die Anwendung davon auf eine Person oder einen Umstand zum Teil ungültig oder nicht durchsetzbar ist, bleibt der Rest der Bestimmung oder die Anwendung der Bestimmung auf Personen oder Umstände, die nicht als ungültig oder nicht durchsetzbar gelten, davon unberührt, und jede Bestimmung eines solchen Dokuments bleibt vollständig in Kraft, soweit diese gesetzlich zulässig ist. Die Parteien kommen auch überein, dass alle Bestimmungen des Dokuments soweit wie gesetzlich möglich ausgelegt werden, so dass sie gültig und durchsetzbar sind. Weiters kommen die Parteien überein, dass für den Fall, dass ein Abschnitt des Dokuments oder ein Teil oder die Anwendung auf eine Person oder einen Umstand in einem Schiedsverfahren oder von einem zuständigen Gericht zum Teil als ungültig oder nicht durchsetzbar festgestellt wird, das Schiedsgericht oder ordentliche Gericht die unzulässige Bestimmung so abändern kann, dass sie gültig, angemessen und durchsetzbar wird.

H.8 Gesamter Vertrag:

Diese Unternehmensrichtlinien sind in den Vertriebspartnervertrag eingegliedert; gemeinsam stellen diese Dokumente, zusammen mit entsprechenden Nachträgen, den gesamten Vertrag der Parteien im Hinblick auf ihre Geschäftsbeziehung dar.

H.9 Rechtsstand/Schiedsgerichtsbarkeit:

Der Vertriebspartnervertrag und diese Unternehmensrichtlinien unterliegen der Auslegung der Gesetze des Vereinigten Königreichs. Falls es zwischen den Parteien zu irgendwelchen Streitigkeiten oder Meinungsverschiedenheiten im Hinblick auf oder aufgrund des Vertriebspartnervertrags oder einen Teil davon im Hinblick auf seine Auslegung oder Auswirkung oder jegliche damit verbundene oder daraus entstehende Angelegenheiten oder im Hinblick auf seine Durchführung oder Festlegung oder die Rechte oder Pflichten einer Partei in Verbindung damit kommt, wird für diese Angelegenheit ein Schiedsverfahren in Übereinstimmung mit den Arbitration Acts 1950 - 1979 beantragt; soweit zulässig, ist die Entscheidung des Schiedsrichters, der gemäß diesem Gesetz benannt wird, in Bezug auf die Streitigkeit oder Meinungsverschiedenheit sowie die Kosten des Schiedsverfahrens endgültig und für die Parteien bindend.

I

DURCHSETZUNG DER UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

Nachfolgend wird schrittweise das mögliche Vorgehen der Vertriebspartner bei von ihnen beobachteten Verletzungen der Unternehmensrichtlinien von Reliv zusammengefasst.

SCHRITT 1: Sofern Sie von einer Verletzung der Unternehmensrichtlinien Kenntnis erlangen oder eine solche beobachten, ist Ihre erste Pflicht, den für die Verletzung verantwortlichen Vertriebspartner über die verletzte Regel zu informieren. Häufig kann ein falsches Verständnis der Unternehmensrichtlinien durch simple Kommunikation ausgeräumt werden. Sollte auf diesem Weg das Problem gelöst werden, erübrigt sich eine Benachrichtigung von Reliv; trotzdem sollte Ihr Master Affiliate oder Gruppenleiter darüber informiert werden.

SCHRITT 2 In Fällen, in denen der gegen eine Regel verstoßende Vertriebspartner sich weigern sollte, diese einzuhalten, oder falls er glaubt, dass er diese Regel einhält, muss ein detaillierter Brief an die Abteilung Reliv-Vertriebspartner-Beziehungen geschickt werden. Dieser Brief sollte Namen, Orte, Geschehnisse und alle einschlägigen Dokumente nennen und muss unterschrieben sein. Mit dem gegen die Unternehmensrichtlinien verstoßenden Vertriebspartner sollte vor und nach der Kontaktaufnahme mit Reliv Kontakt gehalten werden. Stellen Sie sicher, dass Ihre Vorwürfe auf einer ausreichenden Grundlage basieren, da die fälschliche Mitteilung von nicht erfolgten Regelverletzungen ebenfalls einen schwerwiegenden Regelverstoß darstellt.

SCHRITT 3 Sobald die Beschwerde eingegangen ist, wird Reliv alle für notwendig erachteten Maßnahmen treffen, um etwaige Regelverletzungen zu ahnden. Es werden keine Maßnahmen ergriffen, bevor nicht alle verfügbaren Informationen geprüft werden können. Dem gegen die Regel verstoßenden Vertriebspartner wird in angemessener Weise Gelegenheit gegeben, sich zu den Vorwürfen zu äußern und gegebenenfalls Widerspruch zu erheben. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, zur Sicherstellung der Einhaltung der Unternehmensrichtlinien Maßnahmen zu ergreifen oder davon abzusehen. Entscheidungen dieser Art obliegen letztlich allein Reliv.



Eingetragen in England und Wales unter der Nr. 3022070
Reliv Europe, Unit 10, Colemeadow Road,
Redditch, B98 9PB, United Kingdom
Tel. DE: 032221090648 Tel. AT: 0720883095