

Vertriebspartner Antrag Deutschland



Reliv Europe Ltd.

21 Thornhill Road, Moons Moat
North Industrial Estate, Redditch,
Worcestershire, B98 9ND

BITTE SENDEN SIE DIESES ORIGINAL UNTERSCHRIEBEN SCHNELLSTENS AN RELIV Europe Ltd. ZURÜCK.

BITTE MIT SCHWARZER TINTE AUSFÜLLEN. DER ANTRAG MUSS VOLLSTÄNDIG AUSGEFÜLLT UND UNTERSCHRIEBEN WERDEN.

ANGABEN ZUM ANTRAGSTELLER

Vorname	Nachname	VON Reliv AUSZUFÜLLEN	
Vorname des Mitantragstellers	Nachname des Mitantragstellers	Bestell-Nummer	
Firma des Unternehmens (falls zutreffend: bitte Anlage ausfüllen)		Genehmigungskennzahl	
Strasse		Kurzzeichen	Datum
PLZ	Ort/Bundesland		
E-Mail Adresse zum Empfang von Nachrichten von Reliv Europa			
Telefon (privat)	Telefon (geschäftlich)	Telefon (mobil)	Fax

ANGABEN ZUM SPONSOR

Vorname	Nachname		
Reliv ID-Nr.	Telefon	E-Mail	

ANGABEN ZUM MASTER AFFILIATE

Vorname	Nachname		
Reliv ID-Nr.	Telefon	E-Mail	

LIZENZGEBÜHR / BANKVERBINDUNG

Lizenzgebühr in Höhe von 32,10€ bezahlt an: Commerzbank Frankfurt am Main IBAN: DE77 5004 0000 0590 6144 00 BIC: COBADEFFXXX	HINWEIS: DER ANTRAG WIRD ERST NACH ZAHLUNG DER LIZENZGEBÜHR BEARBEITET.
Unterschrift	
Ich habe ein Vertriebspartner-Paket <input type="checkbox"/>	Ich benötige ein Vertriebspartner-Paket <input type="checkbox"/>

Bitte hier ankreuzen, um den Reliv Europa e-Blast zu abonnieren.

VERTRIEBSPARTNERVERTRAG

zwischen Reliv Europe Ltd (nachfolgend „Reliv“) und dem oben angegebenen Antragsteller (nachfolgend Vertriebspartner). Reliv ernennt mit Annahme dieses Antrages auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages den Vertriebspartner als freien, selbständigen und nicht-exklusiven Vertriebspartner im Nebenberuf für den Vertrieb der Produkte von Reliv in Deutschland. Der Vertriebspartner nimmt diese Ernennung an.

Die vertraglichen Bestimmungen dieses Vertriebspartnervertrages (nachfolgend „Vertrag“) ergeben sich aus

- den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (nachfolgend „AGB“) von Reliv, die auf der Rückseite und den folgenden Seiten dieses Vertrages abgedruckt sind, und
- dem Reliv Vertriebspartnerhandbuch, das aus den Unternehmensrichtlinien und dem Reliv Vergütungsplan besteht. Das Vertriebspartnerhandbuch wurde dem Vertriebspartner gleichzeitig mit diesem Vertrag ausgehändigt.

Der Vertriebspartner wurde darauf hingewiesen, dass die sich aus diesem Vertrag ergebenden wesentlichen vertraglichen Verpflichtungen des Vertriebspartners und von Reliv in den AGB niedergelegt sind, die Bestandteil dieses Vertrages sind.

Das Reliv Vertriebspartnerhandbuch, das mit diesem Vertrag ausgehändigt wurde, enthält die Unternehmensrichtlinien, die das Geschäftsgebaren des Vertriebspartners detailliert regeln. Es enthält weiterhin den Reliv Vergütungsplan, der detaillierte Informationen über das Vertriebssystem und die Verdienstmöglichkeiten des Vertriebspartners durch den Vertrieb der Produkte von Reliv und als Sponsor anderer Vertriebspartner beinhaltet. Sowohl das Vertriebspartnerhandbuch als auch der Vergütungsplan sind fester Bestandteil dieses Vertrages.

Datenschutzrechtliche Informationen und Einwilligung

Reliv Europe Ltd. Unit 21, Thornhill Road, North Moons Moat, Redditch, Worcestershire B98 9ND, UK erhebt, speichert, verarbeitet und nutzt im Zusammenhang mit diesem Vertrag folgende personenbezogene Daten: Namen, Anschrift, Telefonnummer, E-Mail-Adresse und Rang innerhalb der Vertriebsorganisation von Reliv. Hiermit willige ich ein, dass Reliv diese Daten für Zwecke dieses Vertrages erhebt, verarbeitet und nutzt. Insbesondere willige ich ein, dass Reliv diese Daten zum Zwecke der Erstellung von Listen gemäß § 11 Abs. 1 dieses Vertrages erhebt, verarbeitet und nutzt und dass Reliv solche Listen an andere Vertriebspartner von Reliv weiterleitet, um sicherzustellen, dass diese Vertriebspartner ihre jeweiligen Verpflichtungen gegenüber Reliv einhalten. Soweit ich dies nachfolgend ausgewählt habe, willige ich darüber hinaus darin ein, dass ich von Reliv Newsletter mit Informationen und Werbung zum Vertriebspartnersystem von Reliv erhalte und meine oben angegebenen Daten zu diesem Zweck verwendet werden.

Ort, Datum:

Unterschrift Vertriebspartner

Ihre vorstehenden Einwilligungen sind freiwillig. Sie können Ihre Einwilligungen jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen und der Verwendung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Markt- und Meinungsforschung widersprechen. Reliv behält sich vor, Ihre Daten auch unabhängig von Ihrer Einwilligung zu erheben, zu verarbeiten und zu nutzen, soweit dies gesetzlich zulässig ist.

Antrag angenommen:

Kötter

Unterschrift, Reliv Europe Ltd.

Datum

Unterschrift des Antragstellers

Datum

Allgemeine Geschäftsbedingungen von Reliv Europe Ltd.

Präambel

Reliv International Inc. entwickelt, produziert und vermarktet qualitativ hochwertige und wissenschaftlich entwickelte Nahrungsergänzungsmittel sowie Mittel zur sportlichen und gesunden Ernährung sowie zur Gewichtsreduzierung (nachfolgend die „Produkte“). Sie vertreibt die Produkte durch ein Direktvertriebssystem. Reliv Europe Ltd. ist das Vertriebsunternehmen von Reliv International Inc. für den deutschen und österreichischen Markt. Reliv Europe Ltd. verkauft die Produkte an ihre Vertriebspartner und direkt an Endkunden, nicht jedoch an Einzelhändler. Der Vertrieb an Einzelhändler ist auch zukünftig nicht beabsichtigt.

Das Reliv Vertriebspartnerhandbuch, das vor diesem Vertrag ausgehändigt wurde, enthält die Unternehmensrichtlinien, die das Geschäftsgebaren des Vertriebspartners detailliert regeln. Es enthält weiterhin den Reliv Vergütungsplan, der detaillierte Informationen über das Vertriebssystem und die Verdienstmöglichkeiten des Vertriebspartners durch den Vertrieb der Produkte von Reliv Europe Ltd. und als Sponsor anderer Vertriebspartner beinhaltet. Sowohl das Vertriebspartnerhandbuch als auch der Vergütungsplan sind fester Bestandteil dieses Vertrages.

§ 1

Vertragsgegenstand

- (1) Der Vertriebspartner wird als freier und selbständiger Vertriebspartner für Reliv Europe Ltd. tätig. Der Vertriebspartner hat hierbei ein nicht-exklusives Vertriebsrecht.
- (2) Der Vertriebspartner kann im Rahmen dieses Vertrages über seine Zeit und Tätigkeit selbst bestimmen und verschafft sich selbst die erforderlichen Betriebsmittel.
- (3) Der Vertriebspartner ist nicht Angestellter, Partner, Bevollmächtigter, Franchisenehmer, Mitunternehmer oder Stellvertreter von Reliv Europe Ltd.. Er ist nicht berechtigt, in irgendeiner Art und Weise im Namen oder im Auftrag von Reliv Europe Ltd. im Rechts- und Geschäftsverkehr aufzutreten oder zu handeln.
- (4) Der Vertriebspartner kauft und verkauft die Produkte (im Sinne von Ziffer B.11 der Unternehmensrichtlinien) im eigenen Namen und auf eigene Rechnung gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages und der Unternehmensrichtlinien. Er ist ebenfalls berechtigt, die Produkte zum persönlichen Verbrauch zu erwerben.
- (5) Der Vertriebspartner ist in der Bestimmung seiner Preise gegenüber seinen Kunden frei.
- (6) Reliv Europe Ltd. gewährt dem Vertriebspartner ein nicht exklusives Vertriebsrecht. Reliv Europe Ltd. ist berechtigt und beabsichtigt, eine große Anzahl von Vertriebspartnern zu ernennen und behält sich auch das Recht vor, Produkte direkt an Endkunden zu verkaufen.
- (7) Reliv Europe Ltd. äußert sich zum Verdienst oder zum möglichen zukünftigen Einkommen des Vertriebspartners und/oder zur Möglichkeit des Erreichens eines bestimmten Ranges innerhalb der Vertriebsorganisation nicht und gibt diesbezüglich keine Garantien ab.

§ 2

Rechte und Pflichten des Vertriebspartners

- (1) Der Vertriebspartner muss die geschäftlichen Interessen von Reliv Europe Ltd. schützen und wird sich im zumutbaren Umfang bemühen, den Absatz der Produkte zu fördern. Er kann sich hierbei auf den Wiederverkauf der Produkte beschränken.
- (2) Der Vertriebspartner darf Dritten gegenüber seine Erfahrungen mit den Produkten darstellen, aber unter keinen Umständen Angaben über heilende oder therapeutische Effekte machen. Er muss sicherstellen dass Erfahrungen in einer Weise dargestellt werden die Dritte nicht berechtigterweise eine Wirkung der Produkte erwarten lässt.
- (3) Der Vertriebspartner darf nur dann Produkte bei Reliv Europe Ltd. bestellen, wenn er mindestens 70 % der zuvor bestellten Produkte verkauft oder verbraucht hat (nachfolgend „70 % Regel“).
- (4) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die Produkte unter den Marken und in der Verpackung und Gestalt zu vertreiben, wie dies von Reliv Europe Ltd. vorgeschrieben ist. Der Vertriebspartner darf insbesondere die Produkte nicht verändern, umpacken, umetikettieren oder auf sonstige Art und Weise verändern oder sie unter einem von Reliv Europe Ltd. nicht genehmigten Namen oder einer von Reliv Europe Ltd. nicht genehmigten Bezeichnung verkaufen.
- (5) Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, geschützte Firmen- und Geschäftsbezeichnungen oder Marken oder sonstige gewerbliche Schutz- und Urheberrechte von Reliv Europe Ltd. ohne vorherige schriftliche Zustimmung (Einwilligung) von Reliv Europe Ltd., die nach Maßgabe der Unternehmensrichtlinien erteilt wird, zu verwenden.

- (6) Der Vertriebspartner darf während der Dauer dieses Vertrages, jedoch beschränkt auf maximal fünf Jahre ab Vertragsbeginn,
 - keine Produkte herstellen, vertreiben oder verkaufen, die mit den Produkten von Reliv Europe Ltd. in Wettbewerb stehen, oder einen anderen Vertriebspartner hierzu veranlassen.
 - andere Vertriebspartner nicht dazu veranlassen, Produkte, die im Wettbewerb mit den Produkten von Reliv Europe Ltd. stehen, zu kaufen; und
 - die Produkte nicht bei Veranstaltungen anderer Direktvertriebsunternehmen, Network-Marketing-Unternehmen oder Multi-Level-Marketing Unternehmen verkaufen oder bewerben.

Die Parteien werden sich spätestens neun Monate vor Ablauf des oben genannten Fünfjahreszeitraums über eine etwaige Verlängerung des Wettbewerbsverbotes verständigen.

- (7) Der Vertriebspartner wird seine Kunden in den ordnungsgemäßen Gebrauch und die ordnungsgemäße Aufbewahrung der Produkte einweisen.
- (8) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, alle für seine Tätigkeit aufgrund dieses Vertrages geltenden Gesetzen und Vorschriften zu beachten, einschließlich der Sozialversicherungs- und Steuergesetze.
- (9) Dem Vertriebspartner ist bekannt, dass die im Reliv Europe Ltd. Produktkatalog enthaltenen Produkte den gesetzlichen Anforderungen für den Wiederverkauf in Deutschland entsprechen. Dies heißt nicht, dass die Produkte auch den in anderen Ländern geltenden Anforderungen entsprechen. Der Vertriebspartner hat es daher zu unterlassen, Produkte dort zu verkaufen, wo dies illegal wäre. Sollte Reliv Europe Ltd. für einen solchen Verkauf von Produkten außerhalb Deutschlands haftbar gemacht werden, hält der Vertriebspartner Reliv Europe Ltd. schad- und klaglos.
- (10) Der Vertriebspartner wird Reliv Europe Ltd. über alle Wettbewerbsverstöße sowie über alle Verletzungen von Kennzeichen, Namensrechten und gewerblichen Schutz- und Urheberrechten durch Dritte, von denen er Kenntnis erhält und die Reliv Europe Ltd. oder die Produkte betreffen, unverzüglich schriftlich unterrichten. Er wird Reliv Europe Ltd. nach besten Kräften bei der Abwehr solcher Verletzungen unterstützen.
- (11) Der Vertriebspartner ist berechtigt, ohne jedoch dazu verpflichtet zu sein, potentielle andere Vertriebspartner von Reliv Europe Ltd. gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages und der Unternehmensrichtlinien zu sponsern.
- (12) Wenn der Vertriebspartner einen neuen Vertriebspartner sponsert, so ist er für dessen Schulung, Unterstützung und Überwachung im Einklang mit den Bestimmungen dieses Vertrages und der Unternehmensrichtlinien sowie für eine kontinuierliche Kommunikation mit diesem verantwortlich.
- (13) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die Produkte nicht über Einzelhandelsgeschäfte oder mittels von Einzelhandelsgeschäften typischerweise verwendeten Vertriebsmethoden zu vertreiben.

§ 3

Eingeschränkte Lizenz

- (1) Reliv Europe Ltd. gewährt dem Vertriebspartner für die Laufzeit dieses Vertrages das Recht, sich im Hinblick auf den Vertrieb der Produkte als „Unabhängiger Reliv Vertriebspartner“ zu bezeichnen.
- (2) Zusätzlich zu dem in § 3 (1) gewährten Recht kann Reliv Europe Ltd. dem Vertriebspartner zum Vertrieb der Produkte die Nutzung weiterer bestimmter gewerblicher Schutzrechte und sonstiger Rechte gestatten.
- (3) Für die Gewährung der in § 3 (1) genannten Lizenz zahlt der Vertriebspartner während der Laufzeit dieses Vertrages eine Lizenzgebühr. Die Lizenzgebühr für das erste Vertragsjahr wird mit Abschluss dieses Vertrages fällig. Die Lizenzgebühr für die folgenden Vertragsjahre wird jeweils am Jahrestag des Vertragsbeginns fällig.
- (4) Der Vertriebspartner ist weder zur Unterlizenzierung berechtigt noch ist er berechtigt, die Lizenz zu verpfänden oder auf sonstige Art und Weise dinglich zu belasten.
- (5) Erwirbt der Vertriebspartner durch die Nutzung einer von Reliv Europe Ltd. gewährten Lizenz eigene gewerbliche Schutz- oder Urheberrechte, ist er verpflichtet, diese Rechte bei Beendigung dieses Vertrages Reliv Europe Ltd. zu übertragen.

§ 4

Pflichten von Reliv Europe Ltd.

- (1) Reliv Europe Ltd. wird in angemessenem Umfang auf die Interessen ihrer Vertriebspartner Rücksicht nehmen und den Vertriebspartner bei seiner Tätigkeit unterstützen.

- (2) Reliv Europe Ltd. wird dem Vertriebspartner kostenlos eine regelmäßig erscheinenden Newsletter zusenden.

§ 5

Preise, Rabatte und Vergütung

- (1) Reliv Europe Ltd. verkauft dem Vertriebspartner die Produkte zu den zum Zeitpunkt des Abschlusses des betreffenden Kaufvertrages jeweils geltenden Listenpreisen. Die Preisliste enthält die unverbindliche Preisempfehlung. Der Vertriebspartner erhält hierauf den in § 5 (3) beschriebenen Rabatt.
- (2) Vor Abschluss dieses Vertrages hat der Vertriebspartner die zu diesem Zeitpunkt gültige aktuelle Preisliste erhalten. Im Rahmen der allgemeinen Vertriebspolitik ist Reliv Europe Ltd. jederzeit vor Abschluss eines betreffenden Kaufvertrages zur Änderung der Preisliste berechtigt. Über eine solche Preisänderung informiert Reliv Europe Ltd. den Vertriebspartner rechtzeitig im Voraus.
- (3) Der Vertriebspartner erhält einen Rabatt in Höhe von mindestens 20 % der in der Preisliste genannten unverbindlichen Verkaufspreisempfehlung nach Maßgabe der Vorschriften über Retail Profits im Reliv Vergütungsplan. Die Höhe des Rabatts basiert auf dem höchsten Punktwert der vom Vertriebspartner und, soweit vorhanden, seiner persönlichen Gruppe in dem jeweiligen Kalendermonat erworbenen Produkte (nachfolgend Personal Group Point Volume, „PGPV“).
- (4) Wenn der Vertriebspartner neue Vertriebspartner (nachfolgend „Downline“) sponsert, erhält er im Hinblick auf die gemäß § 2 (12) dieses Vertrages übernommenen Pflichten die im Reliv Vergütungsplan festgelegte Vergütung. Die Anwerbung eines neuen Vertriebspartners begründet für sich genommen keinen Vergütungsanspruch.
- (5) Soweit ein Vertriebspartner aus der jeweiligen Vertriebskette ausscheiden sollte (freiwillig oder wegen Kündigung aus wichtigem Grund), rücken die verbleibenden Vertriebspartner in der Vertriebskette entsprechend auf.
- (6) Die Vergütung des Vertriebspartner für seine Tätigkeit aufgrund dieses Vertrages ergibt sich aus der Handelsmarge, die er durch den Verkauf der Produkte erzielt (der Retail Profit, siehe oben § 5 (3)). Wenn der Vertriebspartner andere Vertriebspartner sponsert, hat er Anspruch auf eine Vergütung für dessen Schulung sowie für die von dem neuen Vertriebspartner erzielten Umsätze gemäß § 5 (4) dieses Vertrages. Der Vertriebspartner hat keinen Anspruch auf Ersatz von Aufwendungen und Kosten, soweit dieser Vertrag nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt.
- (7) Die dem Vertriebspartner zustehende Vergütung, einschließlich der ihm gewährten Rabatte, wird jeweils zum Ende eines Kalendermonats abgerechnet. Die Vergütung ist zum Ende des auf die Abrechnung folgenden Monats fällig.

§ 6

Belieferung des Vertriebspartners mit Produkten

- (1) Reliv Europe Ltd. wird Bestellungen des Vertriebspartners nur aus wichtigem Grund ablehnen. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere dann vor, wenn Reliv Europe Ltd. das entsprechende Produkt nicht mehr vertreibt oder die Bestellung wegen Produktionsschwierigkeiten, Produktionsänderungen, Nichtbelieferung durch Vorlieferanten, unerwartet hohe Nachfrage oder unvorhersehbarer Ereignisse nicht annehmen kann, wenn der Vertriebspartner auf Nachfrage von Reliv Europe Ltd. nicht in der Lage ist, die Einhaltung der 70%-Regel nachzuweisen (siehe oben § 2 (4)), oder wenn die Bestellung des Vertriebspartners maßlos überhöht ist.
- (2) Kann Reliv Europe Ltd. die Bestellungen des Vertriebspartners und ihrer anderen Vertriebspartner aus einem oder mehreren der oben genannten Gründe nur zum Teil ausführen, so wird Reliv Europe Ltd. alle Vertriebspartner grundsätzlich gleich und den Vertriebspartner im Vergleich zu anderen Vertriebspartnern nur dann ungleich behandeln, wenn dafür ein sachlich gerechtfertigter Grund vorliegt.
- (3) Reliv Europe Ltd. wird den Vertriebspartner über die in Abs. (1) und Abs. (2) genannten Umstände so früh wie möglich informieren.

§ 7

Rücknahme der Produkte

- (1) Sofern der Vertriebspartner diesen Vertrag kündigt, ist er berechtigt, alle oder einen Teil der sich in seinem Besitz befindlichen und von ihm im ordentlichen Geschäftsgang von Reliv Europe Ltd. gekauften Produkte zurückzugeben.
- (2) Von der Rückgabe aufgrund der vorstehenden Bestimmung ausgeschlossen sind solche Produkte, deren Verkauf Reliv Europe Ltd. vom

Vertriebspartner im Rahmen der 70%-Regel gemeldet wurde, sowie solche Produkte, deren Erwerb zum Zeitpunkt des Eingangs der zurückgegebenen Ware bei Reliv Europe Ltd. mehr als 12 Monate zurückliegt. Die zurückgegebenen Produkte müssen zudem unbenutzt, unbeschädigt und originalverpackt sein. Sie müssen ferner wiederverkäuflich in dem Sinne sein, dass die verbleibende Mindesthaltbarkeit ausreichen muss, um Reliv Europe Ltd. einen Wiederverkauf der Produkte zu ermöglichen.

- (3) Reliv Europe Ltd. wird dem Vertriebspartner bei der Produktrückgabe den gezahlten Kaufpreis abzüglich einer Kostenpauschale von 10 % erstatten. Hat der Vertriebspartner für die betroffenen Produkte eine zusätzliche andere Vergütung erhalten, wird diese von der Erstattung ebenfalls abgezogen. Die Kosten und die Risiken der Rücklieferung trägt im Fall der Rücksendung der Produkte der Vertriebspartner.

§ 8

Mängelhaftung

Die Mängelhaftungsrechte des Vertriebspartners im Hinblick auf die in Ausführung dieses Vertrages abgeschlossenen Kaufverträge sind in Ziffer G.2 der Unternehmensrichtlinien geregelt.

§ 9

Beschränkte Haftung von Reliv Europe Ltd.

- (1) Vorbehaltlich den Bestimmungen in § 9 (2) und (3) wird die Haftung von Reliv Europe Ltd. für Schadensersatz wie folgt beschränkt:
- Für Schäden, die durch eine leicht fahrlässige Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht verursacht werden, haftet Reliv Europe Ltd. der Höhe nach nur für den vertragstypischen vorhersehbaren Schaden.
 - Reliv Europe Ltd. haftet nicht für Schäden, die durch die leicht fahrlässige Verletzung einer nicht wesentlichen Vertragspflicht verursacht werden.
- (2) Die vorgenannte Haftungsbeschränkung gilt nicht für Fälle zwingender gesetzlicher Haftung, insbesondere nach dem Produkthaftungsgesetz oder dem Arzneimittelgesetz, wenn und soweit Reliv Europe Ltd. eine Garantie übernommen hat, oder bei schuldhaft verursachten Körperschäden.
- (3) Der Vertriebspartner wird alle zumutbaren Schritte zur Schadensabwehr und Schadensminderung unternehmen.

§ 10

Produkthaftung

- (1) Der Vertriebspartner darf weder die Produkte noch deren Design, Verpackung, Produktbeschreibung oder Gebrauchsanweisung verändern. Insbesondere darf er etwa vorhandene Warnhinweise über die Anwendung, Nebenwirkungen, Unverträglichkeiten und ihre Symptome, Kontraindikationen und Wechselwirkungen nicht verändern oder entfernen. Verstößt der Vertriebspartner gegen diese Verpflichtungen, so stellt er Reliv Europe Ltd. im Innenverhältnis von sämtlichen daraus resultierenden Ansprüchen Dritter frei, soweit er für den Eintritt des Schadens verantwortlich ist.
- (2) Wird Reliv Europe Ltd. aufgrund eines Fehlers der Produkte zu einem Produktrückruf veranlasst, so wird der Vertriebspartner Reliv Europe Ltd. hierbei unterstützen und alle ihm zumutbaren von Reliv Europe Ltd. geforderten Maßnahmen treffen.
- (3) Der Vertriebspartner wird Reliv Europe Ltd. unverzüglich über etwaige ihm bekannt werdende Risiken der Verwendung der Vertragsprodukte und etwaige Produktfehler informieren.

§ 11

Vertraulichkeit

- (1) Die Vertriebspartner verpflichten sich, die Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse der jeweils anderen Vertragspartei geheim zu halten. Kunden- und Vertriebspartnerlisten (unter anderem auch die von Reliv Europe Ltd. zusammengestellten Listen mit Namen, Adressen und Aufbau des Vertriebsnetzwerks) stellen einen bedeutenden Teil der Betriebsgeheimnisse von Reliv Europe Ltd. dar und sind ihr ausschließliches Eigentum.
- (2) Der Vertriebspartner darf solche vertraulichen Informationen nicht an Dritte weitergeben und darf solche vertraulichen Informationen nur im Hinblick auf seine Tätigkeit als Vertriebspartner und nach Maßgabe der Vorschriften dieses Vertrages und der Unternehmensrichtlinien verwenden.

- (3) Die vorstehenden Bestimmungen gelten auch für die Zeit nach Beendigung dieses Vertrages. Weiterhin sind alle von Reliv Europe Ltd. erstellten Listen sowie jegliche Kopien hiervon Reliv Europe Ltd. vom Vertriebspartner nach Beendigung des Vertrages zurückzugeben.
- (4) Die vorstehenden Bestimmungen gelten nicht für Informationen, die ohne Verletzung einer Vertraulichkeitsverpflichtung der die Informationen offenlegenden Vertragspartei, öffentlich bekannt sind oder werden. Sie gelten weiterhin nicht für Informationen, die der Vertriebspartner von Dritten ohne Verletzung einer dem Dritten obliegenden Vertraulichkeitsverpflichtung erlangt, für Informationen, die dem Vertriebspartner schon vor Abschluss dieses Vertrages bekannt waren und für Informationen, zu deren Offenlegung der Vertriebspartner auf Grund gesetzlicher Vorschriften, rechtskräftiger gerichtlicher Entscheidungen und Verfügungen sowie bestandskräftiger Verwaltungsakte verpflichtet ist.

§ 12

Vertragslaufzeit und Kündigung

- (1) Dieser Vertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. Beide Vertragsparteien sind berechtigt, diesen Vertrag mit einer Frist von einem Monat zum Ende eines Kalendermonats zu kündigen.
- (2) Sofern der Vertriebspartner eine natürliche Person ist, kann er die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag für den Fall seines Todes durch Verfügung von Todes wegen auf Dritte übertragen. Ansonsten endet der Vertrag automatisch mit dem Tod des Vertriebspartners.
- (3) Dieser Vertrag kann von jeder Vertragspartei ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist aus wichtigem Grund gekündigt werden, wenn Umstände eintreten, die unter Berücksichtigung von Inhalt und Zweck dieses Vertrages einer oder beiden Vertragsparteien eine weitere Fortsetzung des Vertrages unzumutbar machen.
- (4) Ein wichtiger Grund zur fristlosen Kündigung liegt für jede Vertragspartei insbesondere dann vor, wenn
 - a) eine Vertragspartei die Zahlung einstellt;
 - b) sich die finanzielle Leistungsfähigkeit einer Vertragspartei erheblich verschlechtert;
 - c) hinsichtlich Vermögensgegenständen der jeweils anderen Vertragspartei ein Verfahren zur Schuldenregulierung eingeleitet, eröffnet oder beantragt wird und die andere Vertragspartei auf Nachfrage die offensichtliche Unbegründetheit eines solchen Antrags nicht innerhalb einer angemessenen Frist nachweisen kann; und
 - d) die jeweils andere Vertragspartei trotz einer vorherigen Abmahnung in grob fahrlässiger Weise wiederholt ihren Verpflichtungen aus diesem Vertrag nicht nachkommt.
- (5) Reliv Europe Ltd. ist insbesondere zur fristlosen Kündigung dieses Vertrages aus wichtigem Grund berechtigt, wenn sich die Eigentumsverhältnisse am Vertriebspartner ändern und dadurch die berechtigten Interessen von Reliv Europe Ltd. beeinträchtigt werden; dies gilt insbesondere, wenn ein Wettbewerber Anteile am Vertriebspartner erwirbt.
- (6) Der Vertriebspartner ist zur fristlosen Kündigung insbesondere dann berechtigt, wenn Reliv Europe Ltd. wiederholt Bestellungen des Vertriebspartners willkürlich und ohne rechtfertigenden Grund ablehnt.
- (7) Die Kündigung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

§ 13

Folgen der Beendigung des Vertrages

- (1) Die Kündigung und Beendigung dieses Vertrages lässt die in seiner Ausführung abgeschlossenen Kaufverträge zwischen Reliv Europe Ltd. und dem Vertriebspartner unberührt.
- (2) Bei Beendigung dieses Vertrages hat der Vertriebspartner alle ihm zur Verfügung gestellten im Eigentum von Reliv Europe Ltd. stehenden Unterlagen und Gegenstände zurückzugeben.
- (3) Der Vertriebspartner ist nach Beendigung des Vertrages nicht mehr berechtigt, sich als „Unabhängiger Reliv Vertriebspartner“ zu bezeichnen.
- (4) Dem Vertriebspartner steht bei Beendigung dieses Vertrages kein Ausgleichsanspruch und auch sonst kein Schadensersatzanspruch hinsichtlich des Verlusts seines Kundenstammes, seiner etwaigen Downline oder etwa getätigter Investitionen zu.
- (5) Der Vertriebspartner ist in einem Zeitraum von zwei Wochen nach Beendigung des Vertrages berechtigt, den Rückkauf der Produkte nach Maßgabe der Bestimmungen des § 7 dieses Vertrages zu verlangen.

§ 14

Anwendbares Recht und Gerichtsstand

- (1) Dieser Vertrag und die in seiner Ausführung abgeschlossenen Kaufverträge unterliegen deutschem Recht
- (2) Sofern der Vertriebspartner Kaufmann ist oder keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat, ist ausschließlicher Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag und den in seiner Ausführung abgeschlossenen Kaufverträgen Frankfurt/Main, Deutschland.

§ 15

Schlussbestimmungen

- (1) Das Reliv Vertriebspartnerhandbuch, der Produktkatalog und die Preisliste sind fester Bestandteil dieses Vertrages. Der Vertrag und seine oben aufgeführten Bestandteile beinhalten sämtliche Vereinbarungen der Vertragsparteien im Hinblick auf den Vertragsgegenstand.
- (2) Im Fall von Divergenzen zwischen diesem Vertrag und dem Vertriebspartnerhandbuch ist der Vertrag maßgebend.
- (3) Änderungen und Ergänzungen dieses Vertrags bedürfen zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform; dies gilt auch für die Aufhebung dieser Schriftformklausel.
- (4) Im Rahmen ihrer Allgemeinen Geschäftsbedingungen ist Reliv Europe Ltd. berechtigt, die Unternehmensrichtlinien gegenüber allen Vertriebspartnern aus wichtigem Grund in zumutbarer Weise zu verändern. In einem solchen Fall wird Reliv Europe Ltd. nicht nur die Interessen von Reliv Europe Ltd. und des gesamten Reliv Systems, sondern auch die Interessen aller Vertriebspartner hinsichtlich Fortbestand und Effizienz des Reliv Systems sowie die Interessen der einzelnen Vertriebspartner berücksichtigen. Reliv Europe Ltd. wird dem Vertriebspartner die Änderungen mindestens drei Monate vorher schriftlich mitteilen. Die jeweilige Änderung tritt in Kraft, wenn der Vertriebspartner der Änderung nicht innerhalb von zwei Monaten nach Erhalt der Mitteilung schriftlich widerspricht. Die Benachrichtigung wird einen Hinweis auf diese Frist und die Rechtsfolgen des unterbliebenen Widerspruchs des Vertriebspartners gegen die beabsichtigten Änderungen enthalten.
- (5) Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, ohne die vorherige Zustimmung (Einwilligung) von Reliv Europe Ltd. seine Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag an Dritte abzutreten oder in sonstiger Weise zu übertragen.
- (6) Sind einzelne oder mehrere Bestimmungen dieses Vertrages oder des Vertriebspartnerhandbuchs unwirksam, so bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen dieses Vertrages und des Vertriebspartnerhandbuchs sowie dieser Dokumente als Ganzes hiervon unberührt. Das gleiche gilt, soweit dieser Vertrag oder das Vertriebspartnerhandbuch eine Lücke aufweisen sollten.

§ 16

Datenschutzrechtliche Informationen und Einwilligung

Einzelpersonen die Reliv Europe Ltd. personenbezogene Daten bereitstellen (wie z.B. Name, Adresse und Bankverbindung), geben Reliv Europe Ltd. die Erlaubnis, diese personenbezogenen Daten zu den unten aufgeführten Zwecken zu verwenden. Durch Zustimmung dieser Vereinbarung erklären Sie sich damit einverstanden und stimmen zu, dass Reliv Ihre personenbezogenen Daten wie nachfolgend beschrieben, verwenden kann.

(a) Reliv kann Ihre personenbezogenen Daten verwenden, um Ihnen Details über dessen Produkte, Dienstleistungen, Werbeaktionen und / oder Möglichkeiten zu senden.

(b) Reliv kann Ihre personenbezogenen Daten für Marketing-, Geschäftsentwicklungs- und interne Buchhaltungszwecke verwenden; Zu diesen Zwecken gehört die Weitergabe Ihrer Daten an Wirtschaftsprüfer und / oder Buchhalter und an andere Unternehmen innerhalb der Reliv-Gruppe, die sich außerhalb des Vereinigten Königreichs befinden und keine Datenschutzgesetze zum Schutz Ihrer Informationen haben.

(c) Reliv behält sich das Recht vor, Ihre persönlichen Daten sowohl manuell als auch / oder in einer Computerdatenbank in Übereinstimmung mit dem geltenden Datenschutzgesetz von 1998 zu speichern.