QN·EUROPE

Richtlinien & Verfahren

November 2020

Richtlinien & Verfahren – QN Europe

1) Zweck

Diese Richtlinien und Verfahren (die „R&V“) definieren die Rechte und Pflichten zwischen der QN Europe Sales & Marketing Limited. („das Unternehmen“ oder „QN Europe“) und ihrer unabhängigen Vertriebspartner („Vertriebspartner“ oder „IR“). Die R&V, das Marketing Service Agreement, die Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen das vom Unternehmen angenommene Antragsformular für Vertriebspartner und der Vergütungsplan, bilden ausschließlich die Grundlage der vertraglichen Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Vertriebspartnern.

2) Definitionen

„**Vertrag**“ ist das online ausgefüllte Antragsformular für Vertriebspartner, das von einem Vertriebspartner eingereicht und in Folge vom Unternehmen angenommen wird.

„**Jahrestag**“ ist das wiederkehrende Datum, an dem eine Person als Vertriebspartner angenommen wurde.

„**Jährliche IR-Gebühr**“, die zugleich zur Verlängerung des Marketing Service Agreements führt, ist die nicht-erstattungsfähige jährliche Verwaltungs-, Betreuungs- und Wartungsgebühr, die ein Vertriebspartner zu zahlen hat, um das Back Office und weitere Leistungen und Services von dem Unternehmen in Anspruch nehmen zu können.

„**Geschäftsplaner**“ ist ein Set, das Schulungsunterlagen und die Informationen des Unternehmens beinhaltet.

„**Unternehmen**“ bezeichnet QN Europe Sales & Marketing Ltd, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach dem Recht von Irland mit Geschäftssitz im Core B, Block 71, The Plaza, Park West, Dublin 12, Irland.

„**Vergütungsplan von QN Europe**“ oder „**Vergütungsplan**“ ist der Marketing- und Vergütungsplan von QN Europe gemäß Anlage 1.

„**Zusammenfassung der Vergütung**“ ist eine periodisch vom Unternehmen veröffentlichte Mitteilung an seine Vertriebspartner, die den Wert der Provisionen und/oder Boni, die jeder Vertriebspartner in dem betreffenden Zeitraum verdient hat, aufführt.

„**Kunde**“ bezeichnet eine Person, die Produkte des Unternehmens gekauft hat ohne als Vertriebspartner registriert zu sein.

„**DownLine**“ sind die Tracking Center (künftig: TCs) oder die Kunden/Vertriebspartner unter einem spezifischen TC oder Vertriebspartner in der Genealogie gemäß dem Zusammenhang.

„**Genealogie**“ bedeutet die Beziehung oder relative Positionierung der TCs in der Datenbank des Unternehmens.

„**Inaktiver IR**“ ist ein Vertriebspartner, der gemäß Ziffer 4.02 b) sich in der passiven Vertragsphase befindet, da er trotz nochmaliger Fristsetzung seinen Vertrag nicht durch Zahlung der Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr verlängert hat.

„**IR Paket**“ IRShip Package ist das Willkommenspaket. Das IR Paket umfasst, die jährliche Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr für das erste Jahr, ein Virtual Office zu dem auch ein Back Office

gehört, welches dem Vertriebspartner ermöglicht, einen umfangreichen Überblick über seine Umsätze, Provisionen und die Kundenentwicklungen zu haben. Zusätzlich beinhaltet das IR Paket Businessstools wie z.B. den Online-Geschäftsplan und ein Produktportfolio mit einer Reihe von Multimedia-Präsentationen, Videos und Broschüren.

„**Fusion**“ ist die Zusammenführung von zwei Vertriebspartner Tracking Nummern (Tracking Center) zu einer Vertriebspartner Tracking Nummer etwa durch die Heirat zweier Vertriebspartner

„**R&V**“ sind die hier genannten Richtlinien & Verfahren.“

„**Person**“ ist jede natürliche, juristische Person z.B. eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder Personengesellschaft (z. B. eine GbR oder OHG).

„**Primäres TC**“ ist das erste TC, das ein Vertriebspartner bei der Ernennung zum Vertriebspartner erhält. Es ist in der Regel durch die Erweiterung '001' nach der Identifikationsnummer identifizierbar.

„**Geschäftspräsentations-Set**“ ist ein Set, das aus einer Reihe von multimedialen Präsentationen, Videos, Broschüren und vielen anderen wertvollen Tools zum Aufbau des Geschäfts besteht.

„**Produkte**“ sind alle Produkte, einschließlich der verfügbaren Reiseleistungen, sofern der Zusammenhang nichts anderes erfordert.

„**Q-Konto**“ ist ein Verwaltungsinstrument. Jeder Vertriebspartner hat sein/ihr eigenes Q-Konto. Das Q-Konto weist die monetären Verbindlichkeiten des Unternehmens gegenüber den entsprechenden Vertriebspartnern oder umgekehrt aus.

„**Vertriebspartner**“ oder „**unabhängiger Vertriebspartner**“ oder „**IR**“ ist eine Person, die sich für eine vertriebliche Tätigkeit als Unternehmer beim Unternehmen registriert hat.

„**Vertretung**“ sind alle TCs eines Vertriebspartners und alle seine/ihre anderen Vorteile als Vertriebspartner.

„**Identifikationsnummer des Vertriebspartners**“ ist die Identifikationsnummer, die das Unternehmen einem neuen Vertriebspartner zuweist [Siehe Ziffer 4.01]. Eine Identifikationsnummer des Vertriebspartners ist eine eindeutige Nummer eines jeden Vertriebspartners, die dazu dient, jeden in seiner/ ihrer Geschäftsbeziehung zum Unternehmen als Vertriebspartner zu identifizieren.

„**Empfeher**“ ist ein IR, der Endkunden oder andere IRs für den Produkterwerb oder -absatz anwirbt, indem er ihnen dabei hilft, Endkunde oder unabhängiger IR des Unternehmens zu werden.

„**Tracking Center**“ oder „**TC**“ ist eine Position in der Vertriebsstruktur des Unternehmens. Provisionen und/oder Boni werden unter Bezugnahme auf das jeweilige Tracking Center berechnet.

„**UpLine**“ sind die TCs oder Vertriebspartner über einem spezifischen TC oder Vertriebspartner in der Genealogie gemäß Zusammenhang.

„**Euro**“, „**€**“ ist die offizielle Währung der Europäischen Union.

„**Lokale Vergütungspolitik**“ bezeichnet den Zeitraum, in dem die Provision berechnet und ausgezahlt wird, basierend auf den Regeln, die von der lokalen Gesellschaft eines bestimmten Landes festgelegt wurden, falls zutreffend, wie von der Gesellschaft festgelegt.

3) Unabhängige Vertriebspartner

3.01 So werden Sie ein unabhängiger Vertriebspartner

Um ein unabhängiger Vertriebspartner zu werden, müssen Sie:

(a) im Staat, Gebiet oder Land Ihres Wohnsitzes voll geschäftsfähig im Sinne des geltenden Rechts und Unternehmer sein und im Besitz eines Gewerbenachweises (z.B. Gewerbescheins) sein (soweit erforderlich); ein Vertragsabschluss durch Verbraucher (Konsumenten) ist nicht möglich.

(b) durch einen Sponsor angeworben werden;

(c) das Online-Antragsformular für Vertriebspartner auf der offiziellen Website des Unternehmens ausfüllen, welches dieses Dokument enthält.

(d) ein „IR Paket“ kaufen; die erste Jahresgebühr für Vertriebspartner, die der Vertriebspartner bei der Annahme zu entrichten hat, ist im Preis enthalten.

3.02 Rückgaben und Rückerstattungen

Direkt bei dem Unternehmen im Rahmen der Vertriebspartnerschaft entgeltlich erworbene Verkaufshilfen, Waren, oder sonstige Leistungen, die unbenutzt sowie Originalverpackt sind, können nach Beendigung der Vertriebspartnerschaft unter Beachtung der nachfolgenden Regelung an das Unternehmen zurückgegeben werden. Wenn die Waren innerhalb von 14 Tagen, gerechnet ab dem Datum der Lieferung der Waren bis zum Erhalt der Kündigung, an das Unternehmen zurückgegeben werden, werden dem Vertreter 100% der Bruttokosten erstattet. Ältere sowie gebrauchte Waren und andere Dienstleistungen werden nicht zurückgenommen. Eventuelle Rücksendekosten werden vom zu erstattenden Kaufpreis abgezogen, ebenso wie die im Zusammenhang mit der Rücksendung anfallenden Kosten zuzüglich der Bearbeitungskosten. Ausdrücklich nicht zurückerstattet werden die Versandkosten, soweit welche angefallen sind beim Erwerb. Zudem wird, sofern der Vertriebspartner auf den rückabgewickelten Kauf eine Vergütung bzw. einen Provisionsvorschuss erhalten hat und diese Vergütung zurückzuerstatten ist, dieselbe von dem rückerstatteten Kaufpreis abgezogen. Die Rückerstattung erfolgt -soweit möglich -in der gleichen Zahlungsweise und über das gleiche Zahlungsmedium (z.B. die gleiche Kreditkarte oder das gleiche Bankkonto) wie die durch den Vertriebspartner erfolgte Zahlung, so dass der Vertriebspartner mit der dem Zugang der Rückzahlung auf dieses Zahlungsmedium die Erfüllung der Rückzahlung ausdrücklich akzeptiert und er -sofern die Rückzahlung an ein nicht ihm zuzurechnenden Zahlungsmedium erfolgt-allein dafür verantwortlich ist, die Rückzahlung von dem Inhaber des Zahlungsmediums zu erhalten. Sofern der Vertriebspartner die Rückzahlung auf ein anderes Zahlungsmedium wünscht, hat er dies dem Unternehmen spätestens mit der Rückgabe der Ware schriftlich mitzuteilen.

3.03 Unternehmen

Sofern eine Kapitalgesellschaft/juristische Person (z.B. GmbH, AG, Ltd.) oder Personengesellschaft (z.B. GBR, OHG, KG) einen Vertriebspartnerantrag einreicht, sind der entsprechende (soweit vorhanden) Handelsregisterauszug über die Registrierung, ebenso wie die Umsatzsteueridentifikationsnummer, in Kopie vorzulegen. Der Antragsteller muss mindestens 18 Jahre alt sein. Die Gesellschafter sind gegenüber jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der juristischen Person.

3.04 Änderungen der Gesellschafterstruktur

(a) Sofern eine neue als Vertriebspartner registrierte juristische Person oder Personengesellschaft einen neuen Gesellschafter aufnehmen will, ist dies bis zu einer Hergabe von 30 % der Gesellschaftsanteile möglich, sofern der/die bisherige/n Gesellschafter, die die Vertriebspartnerschaft beantragt haben, ebenfalls Gesellschafter verbleiben. Sofern ein Gesellschafter aus der als Vertriebspartner registrierten juristischen Person oder Personengesellschaft ausscheiden möchte oder die Anteile eines oder mehrerer Gesellschafter in Höhe von mehr als 30 % auf Dritte übertragen werden sollen, ist diese Handlung auf entsprechenden schriftlichen Antrag gegebenenfalls unter Vorlage der entsprechenden notariellen Urkunde und in Übereinstimmung mit den Vorgaben dieses Vertrages nur nach vorheriger schriftlicher

Zustimmung, die im freiem Ermessen des Unternehmens steht, zulässig. Das Unternehmen erhebt für die Bearbeitung des vorgenannten Antrags eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 €. Wird diese Vorgabe nicht eingehalten, so behält das Unternehmen sich die außerordentliche Kündigung des Vertrages der als Vertriebspartner registrierten juristischen Person oder Personengesellschaft vor.

3.05 Mehrere Online-Antragsformulare für Vertriebspartner

Ein Vertriebspartner darf nur ein online Antragsformular für Vertriebspartner einreichen. Für den Fall, dass ein Vertriebspartner mehr als einen Vertriebspartnerantrag (ob mit dem gleichen Sponsor oder nicht) bei dem Unternehmen einreicht, wird nur der erste ordnungsgemäß ausgefüllte Antrag, der bei dem Unternehmen eingegangen ist, akzeptiert. Alle nachfolgenden Vertriebspartnerschaften sind von Anfang an ungültig.

3.06 Sponsor eines Kunden

Für einen Kunden des Unternehmens, der später einen Antrag auf Vertriebspartnerschaft stellt, gilt der letzter Sponsor für den Kauf auch als der Sponsor für die Tätigkeit als Vertriebspartner, es sei denn, der letzte Kauf vom Unternehmen ist länger als sechs (6) Monate vor dem Vertriebspartnerantrag her und in dem Vertriebspartnerantrag ist ein anderer Vertriebspartner als Sponsor angegeben.

3.07 Annahme

Der Antragsteller wird Vertriebspartner des Unternehmens, wenn der Antrag dem Unternehmen zugegangen ist und von diesem angenommen wird. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Vertriebspartneranträge nach eigenem Ermessen, ohne jegliche Begründung, abzulehnen. Im Falle der Ablehnung, erhält der Antragsteller eine Mitteilung mit einer vollständigen Erstattung einschließlich der in Ziffer 3.01 (d) genannten Kosten.

3.08 Fiktiver oder angenommener Name

Eine natürliche oder juristische Person, ebenso wie eine Personengesellschaft, kann sich nicht unter einem fiktiven oder angenommenen Namen als Vertriebspartner bewerben. Bankkonten, auf denen die Provision des Vertriebspartners gezahlt wird, müssen auf dessen Namen oder Firma laufen.

4) Ernennung

4.01 Status des Vertriebspartners

Nachdem das Unternehmen das Antragsformular eines Antragstellers angenommen hat, gewährt das Unternehmen dem Antragsteller den Status eines Vertriebspartners innerhalb des Vergütungsplans, indem es dem Vertriebspartner eine schriftliche Mitteilung übersendet und danach den Antragsteller zum Vertriebspartner bestellt. Das Unternehmen weist dem Vertriebspartner eine Identifikationsnummer zu. Der Vertriebspartner hat die Identifikationsnummer bei allen seinen/ihren Bestellungen und dem mit dem Unternehmen zu führendem Schriftverkehr anzugeben.

4.02 Verlängerung

a) Der Vertriebspartner wird auf Dauer eines (1) Kalenderjahres bestellt. Der Vertriebspartner muss die Gebühr jährlich am oder vor dem Jahrestag erneuern. Vorbehaltlich der betreffenden Anforderungen des Vergütungsplans, ist der Vertriebspartner berechtigt, den Vertrag durch Zahlung der nicht erstattungsfähigen jährlichen IR-Gebühr am oder vor dem Jahrestag zu verlängern, wodurch eine automatische Verlängerung erfolgt. Falls ein Vertriebspartner den Vertrag am oder vor dem Jahrestag nicht verlängert steht ihm eine Nachfrist von dreißig (30) Tagen zur Zahlung der jährlichen IR-Gebühr zu.

Falls die jährliche IR-Gebühr innerhalb von dreißig (30) Tagen entrichtet wird, gilt der Vertrag ab dem Jahrestag in dem Jahr als verlängert.

b) Ein Vertriebspartner ist berechtigt, nach eigenem Ermessen den Vertrag nicht zu verlängern. Sollte ein Vertriebspartner den Vertrag nicht am oder vor dem Jahrestag und vor Ablauf der Nachfrist verlängern, gilt seine Vertretung als nicht verlängert und dem Vertriebspartner wird zunächst eine weitere Option von 60 Tagen zur Verlängerung des Vertrags eingeräumt. In diesem Zeitraum gilt der Vertrag als Inaktiv ohne Provisionsanspruch und der Vertriebspartner wird als inaktiv behandelt. Der Vertriebspartner kann nun den Vertrag bis zu 12 Monate nach Ende der Vertragslaufzeit verlängern, wobei im Falle einer Vertragsverlängerung der Provisionsanspruch erst ab dem Zeitpunkt der Verlängerung wieder auflebt (vgl. auch (c)). Wird der Vertrag innerhalb dieser Frist nicht verlängert, so wird der Vertrag nach Ablauf dieser Frist automatisch beendet. Nach Beendigung des Vertragsverhältnisses ist der Beauftragte nicht mehr berechtigt, die im P&P festgelegten Rechte auszuüben. Insbesondere hat der Vertriebspartner nach Beendigung des Vertragsverhältnisses keinen Anspruch auf Provision und auch keinen Anspruch auf Vergütung als Handelsvertreter. Der Vertreter ist berechtigt, seinen Vertrag nach eigenem Ermessen nicht zu verlängern.

c) Wenn ein inaktiver Vertriebspartner seine Vertretung innerhalb der oben genannten 60 Tage verlängert, hat er/sie das Recht, alle Rechte von P&P in Anspruch zu nehmen. Um Unklarheiten zu vermeiden, hat ein ehemaliger inaktiver IR nach der Verlängerung der Vertretung Anspruch auf Provisionen und/oder aufgelaufene Boni. Er hat keinen Anspruch auf Provisionen und/oder Boni, die während des Zeitraums, in dem seine Vertretung inaktiv war, d.h. vom entsprechenden Jahrestag bis zum Datum seiner Vertragsverlängerung oder -verlängerung, angefallen sind.

4.03 Verwaltung eines inaktiven IRs

Nachdem ein IR nicht verlängert hat wird er zu einem inaktiven IR gemäß Definition in Ziffer 2.

4.04 Unabhängiger Vertriebspartner

(1) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger und unabhängiger Unternehmer, dem gemäß den R&V Rechte und Pflichten zur Förderung oder Vermarktung der Produkte des Unternehmens übertragen werden. Er ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter oder Makler von dem Unternehmen. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der Vertriebspartner unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von dem Unternehmen und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns, einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten, einschließlich der Pflicht zur ordnungsgemäßen Zahlung seiner Arbeitnehmer, sofern welche vorhanden sind. Der Vertriebspartner hat seinen Betrieb im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten.

(2) Der Vertriebspartner ist als selbständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z.B. Einholung einer Umsatzsteueridentifikationsnummer oder Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung, wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung, sofern erforderlich), eigenverantwortlich. Insoweit versichert der Vertriebspartner, alle Provisionseinnahmen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit für das Unternehmen erwirtschaftet, ordnungsgemäß an seinem Sitz zu versteuern. Das Unternehmen behält sich vor, von der vereinbarten Provision die jeweilige Summe für Steuern und Abgaben in Abzug zu bringen bzw. Schadensersatz oder Aufwendungsersatz einzufordern, die ihr durch einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben erwächst, außer der Vertriebspartner hat den Schaden oder die Aufwendung nicht zu vertreten. Von dem Unternehmen werden keine Sozialversicherungsbeiträge für den Vertriebspartner entrichtet. Der Vertriebspartner ist nicht

bevollmächtigt, im Namen von dem Unternehmen Erklärungen abzugeben oder Verpflichtungen einzugehen.

Ebenso ist das Unternehmen nicht verantwortlich für die Zuzahlung oder die Zahlung von Vorsorgeleistungen für die Arbeitnehmer der Vertriebspartner. Die Vertriebspartner sind allein verantwortlich für ihre Haftpflicht-, Renten-, Gesundheits-, Invaliditäts- und Arbeitsunfallversicherung, etc.

5) Rechte und Pflichten des Vertriebspartners

5.01 Nichtausschließlichkeit (kein Gebietsschutz)

Ein Vertriebspartner hat ein nicht-exklusives Recht zur Vermarktung und Förderung von Produkten des Unternehmens. Es bestehen keine geographischen Einschränkungen (kein Gebietsschutz) für die Anwerbung und den Verkauf, vorausgesetzt jedoch, dass das Unternehmen sich das Recht vorbehält, keine Produkte oder Dienstleistungen in einzelne Staaten, Regionen oder Länder zu verkaufen. Der Vertriebspartner darf nur in solchen Ländern (Staaten) Produkte für das Unternehmen vertreiben oder neue Vertriebspartner gewinnen, die offiziell von dem Unternehmen eröffnet wurden oder der Vertrieb hierfür genehmigt wurde.

5.02 Anwerberecht

Nur ein Vertriebspartner hat das Recht, Kunden und/oder einen anderen neuen Vertriebspartner für das Unternehmen zum Zwecke des Produkterwerbs oder -vertriebs zu werben und für diese Tätigkeit genießt er die Vorteile im Rahmen des Vergütungsplans. Bei der Anwerbung neuer Vertriebspartner für das Unternehmen, übergibt der anwerbende Vertriebspartner der anzuwerbenden Person eine Kopie der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, der R&V, und die Details zum Vergütungsplan.

5.03 Recht zum Kauf zu reduzierten Preisen

Der erste qualifizierende Kauf von Produkten durch einen Vertriebspartner des Unternehmens erfolgt zum Einzelhandelspreis, sofern der Vertriebspartner vor dem ersten Kauf kein Produkt des Unternehmens erfolgreich gegenüber einem Kunden beworben hat. Vorbehaltlich des Vorgenannten, ist ein Vertriebspartner berechtigt, Produkte des Unternehmens zu einem reduzierten Preis, bekannt als „IR-Preis“ zu erwerben.

5.04 Rechte an Informationsmaterialien und Informationsaustausch mit dem Unternehmen, etc.; Recht zur Teilnahme an Unternehmensaufgaben.

Vertriebspartner können regelmäßig Informationsmaterialien vom Unternehmen erhalten und einen Informationsaustausch mit dem Unternehmen vornehmen. Sie werden auch eingeladen und können, gegebenenfalls nach Zahlung einer entsprechenden Gebühr, an vom Unternehmen geförderten Unterstützungsmaßnahmen, Leistungen, Schulungen, motivierenden und aner kennenden Aufgaben teilnehmen. Vertriebspartner können auch eingeladen werden an vom Unternehmen für seine Vertriebspartner finanzierten Wettbewerben und Programmen zur Werbung und Motivation teilzunehmen.

5.05 Kein Recht zur Vertretung des Unternehmens als Stellvertreter oder Mitarbeiter

Ein Vertriebspartner hat kein Recht zur Aushandlung oder zum Abschluss eines Vertrags im Namen des Unternehmens. Auch darf er sich nicht so verhalten als hätte er dieses Recht. Er darf nicht als Stellvertreter oder Mitarbeiter des Unternehmens auftreten. Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, im Namen des Unternehmens, für oder im Interesse bzw. im Namen des Unternehmens

Kredite zu beantragen und aufzunehmen, Ausgaben zu tätigen, Verpflichtungen einzugehen, Bankkonten zu eröffnen, sonstige Verträge abzuschließen oder andere verpflichtende Willenserklärungen abzugeben.

5.06 Verpflichtung zur persönlichen Werbung

Unabhängig von seiner Stufe der Errungenschaften, ist der Vertriebspartner ständig verpflichtet, die Vermittlung von Produktkäufen und die Gewinnung von Neukunden zu fördern.

5.07 Verpflichtungen gegenüber den DownLines

Jeder Vertriebspartner, der einen weiteren Vertriebspartner für das Unternehmen anwirbt, sollte diesen neuen Vertriebspartner im guten Glauben unterstützen und ihn in das Geschäft des Unternehmens einweisen. Es ist sowohl zum Vorteil des Vermittlers und seiner DownLines, regelmäßig den Kontakt und die Kommunikation miteinander zu pflegen. Die Vertriebspartner müssen den Vergütungsplan wahrheitsgemäß und angemessen beschreiben. Gegenüber den zukünftigen Vertriebspartnern darf kein Anspruch auf vergangene, potenzielle oder tatsächliche Einkommen erhoben werden. Vertriebspartner können weder ihr eigenes Einkommen noch das der anderen Vertriebspartner als Anhaltspunkt zur Garantie des Erfolges verwenden. An keiner Stelle darf der Vertriebspartner Angaben über sein Einkommen oder die Verdienstmöglichkeiten bei dem Unternehmen machen. Auch Provisionsabrechnungen dürfen nicht zum Marketing eingesetzt werden. Vertriebspartner dürfen zukünftigen Vertriebspartnern gegenüber, keine Provisionen garantieren oder Kosten schätzen.

5.08 Vertriebspartnerschutz / Crossline-Sponsoring / Bonusmanipulation

(a) Jenem aktiven Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner erstmals für einen Vertrieb der Produkte des Unternehmens gewinnt, bekommt der neuen Vertriebspartner in seine Struktur nach Maßgabe des Vergütungsplans und der dort geregelten Platzierungsvorgaben zugewiesen (Vertriebspartnerschutz), wobei das Datum und die Uhrzeit des Eingangs des Registrierungsantrages des neuen Vertriebspartners bei dem Unternehmen für die Zuteilung gelten. Im Falle einer fehlerhaften Einschreibung muss der Änderungsantrag innerhalb von 5 Geschäftstagen nach dem Datum der Registrierung eingereicht und vollzogen werden, woraufhin das Unternehmen nach seinem freien Ermessen über eine Änderung der Registrierung entscheidet. Der Vertriebspartner, dessen Position geändert wird, darf in der Zwischenzeit keine anderen Personen sponsern. Sofern zwei Vertriebspartner denselben neuen Vertriebspartner als für sich gesponsert beanspruchen, wird das Unternehmen nur den in der Erst-Registrierung genannten Sponsor berücksichtigen.

(b) Das Unternehmen ist berechtigt, sämtliche personenbezogenen Daten, einschließlich der E-Mail-Adresse eines gesponserten Vertriebspartners, aus ihrem System zu löschen, wenn Werbesendungen, Anschreiben oder E-Mails mit den Vermerken „verzogen“, „verstorben“, „nicht angenommen“, „unbekannt“ o.ä. retourniert werden und der neue geworbene Vertriebspartner oder der Sponsor nicht innerhalb einer angemessenen Frist von 14 Tagen die fehlerhaften Daten des neu geworbenen Vertriebspartners berichtigt. Sofern dem Unternehmen durch die nicht zustellbaren Werbesendungen und Pakete Kosten entstehen, ist es berechtigt, die Kosten zurückzufordern, außer die fehlerhafte Zustellung erfolgte unverschuldet.

(c) Des Weiteren ist das Crossline-Sponsoring und auch der Versuch dessen innerhalb des Unternehmens untersagt. Crossline-Sponsoring bedeutet das Akquirieren einer natürlichen oder juristischen Person oder einer Personengesellschaft, die bereits Vertriebspartner bei dem Unternehmen in einer anderen Vertriebslinie ist oder innerhalb der letzten 12 Monate einen Vertriebspartnervertrag hatte. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

(d) Bonusmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Sponsern von Vertriebspartnern, die tatsächlich das Geschäft für das Unternehmen gar nicht ausüben (sog. Strohmänner), die Manipulation oder sonstige unerwünschte Beeinflussung von Platzierungen von neuen Vertriebspartnern in der DownLine des Strukturbaums, ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen, soweit dies untersagt ist. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen. Ebenfalls ist es untersagt, Dritte zum Absatz oder Einkauf von Waren zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Vergütungsplan oder eine erforderliche Qualifikation zu erreichen, den Gruppenbonus zu manipulieren oder sonst eine Bonusmanipulation herbeizuführen.

5.09 60-Tage/ Wettbewerbsklausel

(a) Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, für andere Unternehmen, auch Network Marketing Unternehmen, die nicht Wettbewerber sind, Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben.

(b) Ungeachtet der in Absatz 1 formulierten Erlaubnis ist es dem Vertriebspartner nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen an andere Vertriebspartner des Unternehmens zu vertreiben.

(c) Soweit der Vertriebspartner gleichzeitig für mehrere Unternehmen oder Network Marketing Unternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seiner jeweiligen DownLine) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen geschieht. Insbesondere darf der Vertriebspartner andere als die Produkte des Unternehmens nicht zur selben Zeit am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social Media Plattformen oder Internetplattform anbieten.

(d) Außerdem ist es dem Vertriebspartner untersagt; andere Vertriebspartner des Unternehmens für den Vertrieb anderer Produkte abzuwerben.

(e) Dem Vertriebspartner ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gegen andere Vertriebspartner oder sonstige Vertriebsverträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen.

(f) Sofern der Vertriebspartner neben seiner Tätigkeit für das Unternehmen für ein anderes Unternehmen tätig ist, ist er verpflichtet, die Tätigkeit unter Benennung der anderen Unternehmen an das Unternehmen melden.

5.10 Verpflichtung, nicht für andere Programme anzuwerben

Dem Vertriebspartner ist es untersagt, zusätzliche Wettbewerbsprodukte (Leistungen) oder Leistungen anderer Network Marketing Unternehmen zu bewerben und/oder zu vertreiben. Dem Vertriebspartner ist es ebenfalls nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Firmen an andere Vertriebspartner des Unternehmens zu vertreiben. Soweit der Vertriebspartner gleichzeitig für mehrere Unternehmen, die nicht Wettbewerber oder Network Marketing Unternehmen sind, tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen entsteht. Es ist dem Vertriebspartner untersagt, andere Vertriebspartner des Unternehmens für den Vertrieb anderer Produkte abzuwerben. Dem Vertriebspartner ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gegen andere Vertriebsverträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen. Ein Verstoß gegen diese Ziffer ist eine schwerwiegende Verletzung der R&V und kann zu einer sofortigen Aussetzung oder sogar zu einer Kündigung der Vertretung des dagegen verstoßenden Vertriebspartners führen.

5.11 Verstoß gegen die Sicherheit

Alle Vertriebspartner sind dafür verantwortlich, die Unternehmensintegrität zu wahren. Ein Vertriebspartner, der ohne ordnungsgemäße Genehmigung die Datenbank des Unternehmens oder jeglichen Teil des Computersystems des Unternehmens (Hardware und Software) „hackt“ stört, schädigt, sich daran zu schaffen macht oder versucht alle die vorgenannten Tätigkeiten auszuführen, sieht sich einer fristlosen Kündigung seiner/ihrer Vertretung gegenüber. Er/Sie haftet ferner für alle Folgeschäden einschließlich der mittelbaren Schäden und kausale Verluste des Unternehmens. Insbesondere verpflichtet sich der Vertriebspartner, folgende Handlungen zu unterlassen:

- Ausspähen, Weitergeben oder Verbreiten von persönlichen oder vertraulichen Informationen anderer Kunden, Vertriebspartner oder der Mitarbeiter des Unternehmens oder sonstige Missachtung der Privatsphäre anderer Kunden, Mitarbeiter oder Vertriebspartner des Unternehmens;
- Ausspähen, Weitergeben oder Verbreiten von vertraulichen Informationen des Unternehmens;
- Verwenden von verbotenen oder illegalen Inhalten;
- Ausnutzen von Fehlern in der Programmierung (sog. Bugs);
- Ergreifen von Maßnahmen, die zur übermäßigen Belastung der Server führen;
- Hacking oder Cracking sowie die Förderung oder Anregung von Hacking oder Cracking;
- Verbreitung gefälschter Software sowie die Förderung oder Anregung der Verbreitung gefälschter Software;
- Hochladen von Dateien, die Viren, Trojaner, Würmer oder zerstörte Daten enthalten;
- Nutzen oder Verbreiten von „Auto“-Softwareprogrammen, „Makro“-Softwareprogrammen, oder anderen „cheat utility“-Softwareprogrammen;
- Modifizieren des Dienstes oder Teilen daraus;
- Benutzen von Software, die sogenanntes „Datamining“ ermöglicht oder auf andere Weise im Zusammenhang mit dem Internetdienst stehende Informationen abfängt oder sammelt;
- Stören von Übertragungen von und zu den Dienstservern und der Websiteserver;
- Eindringen in die Dienstserver oder Websiteserver.

5.12 Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften

Die Vertriebspartner sind verpflichtet, alle Gesetze, Vorschriften, Verordnungen und Gesetzesbestimmungen, welches die Ausübung ihrer Tätigkeit als Vertreter betreffen, zu beachten und einzuhalten.

Die Vertriebspartner werden hiermit darüber informiert, dass das Unternehmen mit Ausnahme der auf der offiziellen Website des Unternehmens aufgeführten Länder nicht in anderen Ländern oder Gerichtsbarkeiten tätig ist. Sollte sich ein Vertriebspartner dafür entscheiden, sein Geschäft auf einem Markt zu betreiben, den das Unternehmen nicht unterstützt, so geschieht dies auf eigene Initiative und auf eigenes Risiko. Der Vertriebspartner ist allein verantwortlich für die Erkundung, Ermittlung und Einhaltung aller rechtlichen und regulatorischen Anforderungen im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit seines Unternehmens in dem betreffenden Land (einschließlich der Beauftragung von Sachbearbeitern und Beratern, um die notwendigen Informationen und Unterstützung zu erhalten), und das Unternehmen ist nicht verpflichtet, dem Vertriebspartner in Bezug auf diese oder im Falle von Ereignissen jegliche Hilfestellung oder Unterstützung zu leisten.

Die Nichteinhaltung und Befolgung der anwendbaren Gesetze, Vorschriften und Verordnungen bei der Ausübung der Geschäfte eines Vertriebspartners stellt eine schwerwiegende Verletzung der P&P dar und kann zur sofortigen Suspendierung oder sogar zur Beendigung der Vertriebspartnerschaft des

verstoßenden Vertriebspartners führen. Er haftet ferner für alle Folgeschäden und Verluste, die dem Unternehmen durch seinen Verstoß gegen diese Klausel entstehen.

5.13 Steuern, Ausgaben, etc.

Die Vertriebspartner sind persönlich zur Zahlung von Steuern (siehe hierzu auch 4.04 der R & V) auf erzielte Einkommen als Vertriebspartner verantwortlich. Sofern nicht durch Gesetz, Verordnungen oder Vorschriften in den relevanten Ländern angeordnet, ist das Unternehmen nicht verpflichtet, den Behörden steuerliche Angaben zu den Provisionen und/oder Boni, die seine Vertriebspartner verdient haben, anzuzeigen oder jegliche Provisionen und/oder Boni für ihre Vertriebspartner zur Zahlung von Steuern zurückzuhalten.

Alle Provisionen und/oder Boni, die vom Unternehmen gezahlt werden, sind Bruttogewinne ohne Abzug von Steuern jeder Art durch das Unternehmen. Falls infolge der Zahlung von Provisionen und/oder Boni an einen Vertriebspartner das Unternehmen für nicht zurückgestellte Steuern auf diese Provisionen und/oder Boni haften muss, wird der Vertriebspartner das Unternehmen von einer solchen Haftung vollumfänglich, einschließlich der erforderlichen Kosten der Rechtsverteidigung, auf dessen erstes Anfordern freistellen.

5.14 Loyalität gegenüber dem Unternehmen

Ein Vertriebspartner hat sich jederzeit loyal gegenüber dem Unternehmen zu verhalten und darf weder schriftlich noch mündlich herabsetzende oder sonst gesetzeswidrige Behauptungen oder Äußerungen über das Unternehmen, dessen Produkte, Vertriebs- und Vergütungssystem oder Vertriebspartnern abgeben. Er/Sie hat die Geschäftsleitung jederzeit zu respektieren.

5.15. Sonstige Pflichten

(1) Der Vertriebspartner darf im geschäftlichen Verkehr nicht den Eindruck vermitteln, dass er im Auftrag oder im Namen des Unternehmens handelt und ebenfalls nicht den Eindruck erwecken, von dem Unternehmen abhängig oder weisungsgebunden zu sein.

(2) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, seine persönlichen Passwörter und Login-Kennungen vor dem Zugriff Dritter zu schützen.

(3) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit die Rechte Dritter zu verletzen, Dritte zu belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen. Dem Vertriebspartner ist es insbesondere nicht gestattet, unlautere, falsche oder irreführende Angaben (wie z.B. verbotene Heil- oder Gesundheitsangaben) für Nahrungsergänzungsmittel, über Produkte und Leistungen des Unternehmens oder dem Vertriebssystem des Unternehmens zu machen.

(4) Sämtliche Reisekosten, Spesen, Bürokosten, Telefonkosten oder sonstige Ausgaben sind vom Vertriebspartner eigenverantwortlich zu übernehmen.

(5) Der Vertriebspartner ist im geschäftlichen Verkehr nicht berechtigt, Marken von mitbewerbenden oder anderen Unternehmen negativ, herabwertend oder sonst wie gesetzeswidrig zu nennen bzw. andere Unternehmen negativ oder herabwertend zu bewerten oder solche negativ, herabwertend oder sonst wie gesetzeswidrige Bewertungen zur Abwerbung von Vertriebspartnern anderer Unternehmen einzusetzen.

(6) Bonusmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Empfehlen von Vertriebspartnern, die tatsächlich das Geschäft des Unternehmens gar nicht ausüben (sog. Strohmänner), ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, der Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

(7) Änderungen der Stammdaten des Vertriebspartners sind dem Unternehmen umgehend zu melden.

6) Provisionen und Boni

6.01 Voraussetzung für den Erhalt von Provisionen und/oder Boni

Der Vertriebspartner muss aktiv sein und das Marketing Service Agreement, die Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, die R&V und den Vergütungsplan befolgen, sowie die jährliche IR-Gebühr zahlen, um Provisionen und/oder Boni zu erhalten. So lange, wie ein Vertriebspartner nach dem Vergütungsplan berechtigt ist, Provisionen und/oder Boni zu erhalten, zahlt das Unternehmen Provisionen und/oder Boni an die Vertriebspartner gemäß dem Vergütungsplan. Um eine ausführliche Erläuterung der Vorteile, der Struktur von Provisionen und/oder Boni und der entsprechenden Anforderungen zu erhalten, haben die Vertriebspartner den Vergütungsplan zur Kenntnis zu nehmen und zu nutzen.

Provisionen und/oder Boni werden NUR auf den Verkauf der Produkte des Unternehmens gezahlt. Auf den Kauf der Materialien, Literatur, des Geschäftsplaners, Produktportfolios oder für die bloße Empfehlung anderer Vertriebspartner und/oder Kunden werden keine Provisionen oder Boni gezahlt.

Um Provisionen für verkaufte Produkte zu erhalten, muss sich der Vertriebspartner bei dem Unternehmen registrieren. Hierfür hat der Vertriebspartner ein entsprechendes Antragsformular wahrheitsgemäß und vollständig auszufüllen, das vom Unternehmen vor dem Ende der Provisionsperiode, in der der Verkauf stattfindet, erhalten und angenommen werden muss. Provisionen und/oder Boni werden unter Bezugnahme auf das jeweilige einzelne Tracking Center berechnet. Ein Vertriebspartner ist berechtigt, über mehr als ein (1) Tracking Center zu verfügen. Für Einzelheiten zum Erwerb der zusätzlichen TCs und Platzierung von TCs, siehe Vergütungsplan gemäß Anlage 1.

6.02 Provisionsperiode

Eine Provisionsperiode umfasst den Zeitraum, in dem die Provision auf der Grundlage der Verkäufe der vorangegangenen Woche berechnet und bezahlt wird. Sie beginnt samstags um 17.01 Uhr (Mittleuropäischer Zeit) und endet freitags um 16:59 Uhr Mittleuropäischer Zeit (MEZ). Dennoch erfolgt die Berechnung der Provisionen montags bis freitags täglich nur am Ende des Tages. Alle Transaktionen oder BVs, die für einen Vertriebspartner samstags und sonntags aufgelaufen sind, gelten zum Zwecke der Berechnung der Provisionen und/oder Boni als am darauffolgenden Montag aufgelaufen. Die Provisionen und kumulierten BVs, die lokale Verkaufstransaktionen umfassen, werden jedoch auf der Grundlage der lokalen Vergütungsrichtlinien in einen anderen Provisionszeitraum unterteilt.

6.03 Anpassungen an die Provisionen und/oder Boni

Vertriebspartner erhalten Provisionen, Boni und sonstige Leistungen nach dem Vergütungsplan auf Grundlage der tatsächlichen Verkäufe von Produkten an Kunden. Wenn ein Produkt zur Rückerstattung an das Unternehmen zurückgegeben wird oder die Transaktion nicht erfolgreich abgeschlossen wurde, werden die Provisionen, Boni und/oder anderen Leistungen, die diesen Käufen zuzuordnen sind, von den Provisionen in dem Zeitraum, in dem die Rückgabe erfolgt, und von nachfolgenden Provisionen abgezogen, bis die Provisionen, Boni und/oder anderen Leistungen vollständig beglichen sind.

Das Unternehmen kann eine Zurückzahlung auch durch entsprechende Belastung des Provisionskontos bei entsprechender Verrechnung im Rahmen der nächst folgenden Provisionsauszahlung vornehmen. Der Vertriebspartner stimmt bereits jetzt ausdrücklich der vorgenannten Verrechnung durch das Unternehmen zu. Sofern das Unternehmen bereits Provisionen und/oder Boni an einen Vertriebspartner für ein retourniertes Produkt gezahlt hat, ist das Unternehmen an Stelle der Verrechnung alternativ

berechtigt, den Vertriebspartner zur Rückzahlung dieser Provisionen und/oder Boni aufzufordern, der Vertriebspartner ist verpflichtet, diese Provisionen und/oder Boni an das Unternehmen zurückzuzahlen.

6.04 Zusammenfassung der Vergütung

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine angemessene Bearbeitungsgebühr bei der Ausgabe einer elektronischen oder Papierversion der Zusammenfassung der Vergütung zu berechnen, sofern diese vom Vertriebspartner angefordert wurde.

6.05 Zahlung der Provision

Alle Provisionen und/oder Boni, die ein Vertriebspartner verdient hat, werden in seinem Q-Konto angezeigt. Der Vertriebspartner kann dem Unternehmen Anweisungen für die Zahlung von seinen Provisionen auf sein Bankkonto, das vorbehaltlich einer anderweitigen schriftlichen Vereinbarung auf seinen Namen laufen muss, erteilen, und er trägt die vom Unternehmen festgesetzte angemessene Bearbeitungsgebühr dafür.

6.06 Richtlinie zum Auftragsrückstand

Das Unternehmen wird alle Produkte, die gegenwärtig auf Lager sind, zügig versenden. Alle nicht vorrätigen Produkte (sofern nicht eingestellt) werden in den Auftragsrückstand aufgenommen und nach Erhalt des zusätzlichen Lagerbestandes versandt. Empfehlenden Vertriebspartnern werden Provisionen auf den Auftragsrückstand bei Auslieferung gewährt, sofern sie nicht von der Einstellung des Produktes in Kenntnis gesetzt worden sind. Der Auftragsrückstand kann auf Anforderung des Kunden oder des IRs storniert werden.

6.07 Verrechnung

Das Unternehmen hat das Recht, eventuelle Verbindlichkeiten eines Vertriebspartners gegenüber dem Unternehmen gegen seine Provisionen und/oder Boni zu verrechnen.

7) Dauer des Vertrages, Ordentliche Kündigung, Sperrung und außerordentliche Kündigung, sonstige Beendigung der Vertriebspartnerschaft

7.01 Ordentliche Kündigung

Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann von dem Vertriebspartner mit einer Frist von dreißig (30) Tagen schriftlich gegenüber dem Unternehmen ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung wird mit Zugang der Kündigung bei dem Unternehmen wirksam.

7.02 Sperrung

Beim Verstoß gegen die Bestimmungen des Vertrages, der R&V, des Vergütungsplans und/oder anderer einschlägiger Dokumente des Unternehmens kann der Vertriebspartner nach Maßgabe des § 15 Absatz 4 der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen vorübergehend gesperrt werden. Wird die Sperrung beschlossen, unterrichtet das Unternehmen den Vertriebspartner schriftlich in der Regel in Form einer Abmahnung nach Maßgabe des § 11 Absatz (1) der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen von der Entscheidung, dem Wirksamkeitsdatum und dem Grund der Sperrung sowie über die notwendigen Schritte zur Aufhebung der Sperrung. Die Benachrichtigung über die Sperrung wird an die hinterlegte Adresse des Vertriebspartners gemäß den Benachrichtigungsbestimmungen der R&V versandt. Diese Sperrung ist dauerhaft, sofern die Sperrung aufgrund einer außerordentlichen Kündigung erfolgt. Sofern der Vertriebspartner eine Überprüfung der Entscheidung wünscht, hat er innerhalb von fünfzehn (15) Tagen ab Benachrichtigung über die vorübergehende Sperrung oder dauerhafte Sperrung/außerordentliche Kündigung schriftlich einen diesbezüglichen Antrag an das Unternehmen zu

stellen. Das Unternehmen wird seine Handlung überprüfen und den Vertriebspartner schriftlich über seine Entscheidung innerhalb von dreißig (30) Tagen ab dem Empfangsdatum des schriftlichen Antrags des Vertriebspartners informieren. Das Unternehmen wird danach keine weitere Überprüfung der eigenen Entscheidung mehr vornehmen. Das Unternehmen kann bestimmte Handlungen während der vorübergehenden Sperrzeit vornehmen, einschließlich, aber nicht begrenzt auf die folgenden:

- (a) Dem Vertriebspartner verbieten, als Vertriebspartner aufzutreten oder eine der unternehmenseigenen geschützten Marken und/oder Materialien zu verwenden;
- (b) Provisionen und/oder Prämien, die an den Vertriebspartner während der Sperrzeit fällig werden, zurückbehalten;
- (c) Dem Vertriebspartner verbieten, Dienstleistungen und Produkte vom Unternehmen zu kaufen;
- (d) Dem Vertriebspartner verbieten, neue Vertriebspartner anzuwerben, Kontakt zu aktuellen Vertriebspartnern aufzunehmen oder an Vertriebspartnersitzungen teilzunehmen;
- (e) Wenn das Unternehmen nach eigenem Ermessen feststellt, dass der Grund der Verletzung weiterhin besteht und nicht zufriedenstellend beseitigt wurde oder eine weitere identische oder vergleichbare Verletzung auftritt, in die der gesperrte Vertriebspartner involviert ist, kann dem gesperrten Vertriebspartner außerordentlich gekündigt werden.

7.03 Außerordentliche Kündigung

Das Unternehmen behält sich das Recht zur Kündigung aus einem wichtigen Grund vor. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere bei einem Verstoß gegen eine der Bestimmungen des Marketing Service Agreements, der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, der R&V, des Vergütungsplans und/oder anderer einschlägiger Dokumente des Unternehmens und/oder gesetzlicher Vorschriften vor, sofern der Vertriebspartner seiner Beseitigungspflicht trotz entsprechender Abmahnung und Fristsetzung nicht fristgerecht nachkommt oder es nach der Beseitigung der Pflichtverletzung zu einem späteren Zeitpunkt erneut zu demselben oder einem vergleichbaren Verstoß kommt. Bei einem besonders schwerwiegenden Verstoß gegen eine der Bestimmungen des Marketing Service Agreements, der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, der R&V, des Vergütungsplans und/oder anderer einschlägiger Dokumente des Unternehmens und/oder gesetzlicher Vorschriften ist das Unternehmen ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche. Falls der Vertriebspartner eine Überprüfung der außerordentlichen Kündigung wünscht, hat er/sie nach Zugang der außerordentlichen Kündigung innerhalb von fünfzehn (15) Tagen ab dem Erhalt der Kündigung schriftlich einen diesbezüglichen Antrag an das Unternehmen zu stellen. Sofern ein Vertriebspartner rechtzeitig einen schriftlichen Antrag stellt, wird das Unternehmen seine Entscheidung überprüfen und den Vertriebspartner über das Ergebnis der Überprüfung innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Erhalt des Antrags in Kenntnis setzen. Das Unternehmen wird danach keine weitere Überprüfung der eigenen Entscheidung mehr vornehmen. Sollte die Entscheidung zur außerordentlichen Kündigung nicht widerrufen werden, bleibt es bei der außerordentlichen Kündigung zu dem angegebenen Datum des ursprünglichen Kündigungsschreibens.

7.04 Folgen der Sperrung und Kündigung

Nach der Beendigung des Vertrages darf der ehemalige Vertriebspartner nicht weiter als Vertriebspartner des Unternehmens auftreten und hat die Verwendung von Materialien mit den Marken, Dienstleistungsmarken, Handelsnamen, Zeichen, Label, Schreibwaren oder Werbung für oder in Bezug auf Produkte, Pläne oder Programme des Unternehmens einzustellen. Er ist nicht berechtigt, Leistungen und Provisionen im Rahmen des Marketing Service Agreements, der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, der R&V, und/oder des Vergütungsplans in Anspruch zu nehmen, ebenso

einen Handelsvertreterausgleichsanspruch geltend zu machen, da er kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches ist. Der gekündigte Vertriebspartner wird sofort nach der Kündigung:

(a) alle Maßnahmen, die das Unternehmen in angemessener Weise zum Schutz der vertraulichen Information des Unternehmens anordnet, ausführen. Das Unternehmen hat das Recht, die dem Unternehmen aufgrund der außerordentlichen Kündigung entstandenen Schäden, Kosten und/oder Aufwendungen mit den Provisions- und/oder sonstigem Bonis-Anspruch des Vertriebspartner zu verrechnen.

(b) Soweit das Unternehmen ausnahmsweise die Nutzung von Internetdomains und E-Mail-Adressen, die den Namen des Unternehmen oder eine Marke, eine geschäftliche Bezeichnung oder einen Werktitel des Unternehmens beinhalten, erlaubt hat, dürfen jene nach Beendigung des Vertrages nicht mehr genutzt werden und sind - soweit es die Internetdomains betrifft – an das Unternehmen gegen Übernahme der Kosten der Übertragung herauszugeben.

7.05 Neuantrag

Nach der Beendigung eines Vertrages ist ein erneuter Vertragsschluss durch Neuantrag auf eine Vertriebspartnerschaft erst nach Ablauf einer Frist von mindestens 12 Monaten möglich, außer der Vertrag wurde durch das Unternehmen außerordentlich gekündigt. Die Annahme des Neuantrages eines gekündigten Vertriebspartners steht im alleinigen Ermessen des Unternehmens.

7.06 – Beendigung durch Tod oder Erlöschen

Der Vertrag endet spätestens mit dem Tode des Vertriebspartners (Beachte 9.01 zur Vererbung) oder für den Fall eines Eintrages des Vertriebspartners im Handelsregister mit dessen Löschung im Handelsregister.

8) Übertragung des Geschäftsbetriebs

8.01 Erwerb des Geschäftsbetriebs

(a) Sofern nicht ausdrücklich hierin festgelegt, darf ein Vertreter sein Vertretungsverhältnis (oder seine Rechte daran) ohne schriftliche Zustimmung der Gesellschaft nicht an einen anderen Vertreter oder eine Person verkaufen, abtreten oder anderweitig übertragen.

(b) Die Gesellschaft wird einem Antrag auf Verkauf, Abtretung oder anderweitige Übertragung ihres Vertretungsrechts im Allgemeinen nicht zustimmen, es sei denn, es handelt sich um ganz besondere Umstände, die von Fall zu Fall zu klären sind.

(c) In Ausnahmefällen übermittelt der Vertreter seinen schriftlichen Antrag an die Gesellschaft zusammen mit den folgenden Unterlagen:

- (i) die Übertragungsvereinbarung über die Übertragung des Geschäftsbetriebs, die vom Veräußerer und vom Übernehmer ordnungsgemäß unterzeichnet werden sollte und mindestens, aber nicht beschränkt auf Informationen über die Identität beider Parteien, den Veräußerungspreis und den vorgesehenen Zeitpunkt der Übertragung enthalten sollte;
- (ii) das vom Vermittler des Übertragenden ordnungsgemäß unterzeichnete Einverständniserklärung;
- (iii) eine Kopie der Identifikationsdokumente des Übertragenden, des Übernehmers und des Vermittlers des Übertragenden; und
- (iv) alle anderen Dokumente, die von der Gesellschaft nach eigenem und freiem Ermessen verlangt werden.

(d) Dem Veräußerer wird auf Antrag an die Gesellschaft gemäß Ziffer 8.01(c) eine Bearbeitungsgebühr in Rechnung gestellt, die unabhängig davon, ob der Antrag erfolgreich war oder nicht, nicht erstattet werden kann.

8.02 Umgehung der Einhaltung der Vorschriften

Wenn nach Ermessen der Gesellschaft festgestellt wird, dass eine Repräsentanz übertragen wurde, um die Einhaltung der Vereinbarung, des P&P und/oder des Vergütungsplans zu umgehen, wird die Übertragung für nichtig erklärt. Die Gesellschaft kann nach eigenem Ermessen geeignete Maßnahmen ergreifen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Beendigung der Vertretung des übertragenden Vertreters.

9) Übertragung bei Tod, Scheidung oder Auflösung einer Partnerschaft

9.01 Tod und Vererbung

Der Vertrag kann unter Einhaltung der gesetzlichen Voraussetzungen vererbt werden. Mit dem/den Erben muss grundsätzlich innerhalb von 6 Monaten ein neuer Vertriebspartnervertrag geschlossen werden, durch den er in die Rechte und Pflichten des Erblassers eintritt. Der Tod ist durch Sterbeurkunde zu belegen. Sofern es ein Testament über die Vererbung des Vertriebspartnervertrages gibt, ist eine notariell beglaubigte Kopie des Testaments vorzulegen. Nach ungenutztem Verstreichen der Sechs-Monats-Frist gehen alle Rechte und Pflichten aus dem Vertrag auf das Unternehmen über. Ausnahmsweise verlängert sich die Sechs-Monats-Frist um eine angemessene Länge, sofern sie im Einzelfall unverhältnismäßig kurz für den/die Erben ist. Die Erben sind berechtigt, die Struktur des verstorbenen Vertriebspartners zu übernehmen und ihnen stehen alle Provisionen, Boni und andere Vorteile zu, die nach dem Tod des Vertriebspartners anfallen sowie alle Rechte und/oder Pflichten eines Vertriebspartners des Unternehmens.

9.02 Auflösung einer Vertriebspartnerschaft

Falls eine Vertriebspartnerschaft zugunsten von zwei (2) oder mehreren Personen eingetragen ist, gilt sie als Vertriebspartnerschaft nach dem Vertrag und den R&V. Für den Fall, dass die Vertriebspartnerschaft aufgelöst wird gilt die Vertretung nach Ablauf einer Frist von dreißig (30) Tagen automatisch als aufgelöst, es sei denn, das Unternehmen erhält innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Bekanntgabe der Auflösung der Vertriebspartnerschaft eine von allen Beteiligten unterzeichnete gültige und durchsetzbare Vereinbarung über die Struktur.

9.03 Ehe und Scheidung

Für den Fall, dass zwei (2) Vertriebspartner in separaten Linien der Vertretung heiraten oder eine eingetragene Lebenspartnerschaft eingehen, können sie ihre eigene individuelle Struktur beibehalten. Ihnen ist es auch gestattet, ihre Strukturen zu einer (1) Struktur zusammenzulegen, aber sie sind nicht berechtigt, die Positionen der TCs in der Genealogie zu übertragen oder zu ändern. Dies gilt nicht als Crosslining gemäß Ziffer 5.08. Falls ein Ehepaar beantragt, eine einzelne Vertretung zu schaffen mit beiden Vertriebspartnern als gleichberechtigte Eigentümer und die beiden (2) Einzelpersonen sich später trennen oder scheiden lassen sollten, wird das Unternehmen damit fortfahren, verdiente Provisionen wie vor der Ehescheidung oder Trennung auszuzahlen, bis das Unternehmen eine schriftliche Mitteilung, die von beiden Parteien unterzeichnet und notariell beglaubigt ist, oder einen Gerichtsbeschluss erhält, der festlegt, wie zukünftige Provisionen zu zahlen sind.

Für den Fall eines internen Streits über die Folgen der Trennung, Auflösung oder sonstigen Beendigung im Sinne der Ziffern 9.01, 9.02, 9.03 in Bezug auf die Vertriebspartnerschaft bei dem Unternehmen behält

sich jenes das Recht der außerordentlichen Kündigung vor, sofern ein solcher Streit zu einer Vernachlässigung der Pflichten der Vertriebspartner führt, zu einem Verstoß gegen diese vertraglichen Pflichten, zu einem Verstoß gegen geltendes Recht oder zu einer unangemessenen Belastung der Down- oder UpLine führt.

10) Eigentumsrechtlich geschützte Information

10.01 Vertrauliche Information

Während der Dauer des Vertrages kann das Unternehmen den Vertriebspartnern vertrauliche Informationen mitteilen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, genealogische Berichte oder Berichte über DownLines, Kundenlisten, Kundeninformationen, die vom Unternehmen oder im Namen des Unternehmens von Vertriebspartnern erstellt wurden (einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Daten, Kunden und Vertriebspartnerprofile sowie Informationen zum Produktkauf), Vertriebspartnerlisten, Informationen über Hersteller und Lieferanten, Geschäftsberichte, Berichte über Provisionen oder Verkäufe und andere finanzielle und geschäftliche Informationen, die das Unternehmen als vertraulich bezeichnen kann. Alle diese Informationen (ob in schriftlicher oder elektronischer Form) sind eigentumsrechtlich geschützte, vertrauliche Informationen und zugleich Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens und werden an die Vertriebspartner streng vertraulich nach dem „need-to-know“ Prinzip, ausschließlich zur Verwendung während der und zum Zwecke der Ausübung der Geschäftstätigkeit des Vertriebspartners für das Unternehmen mitgeteilt. Die Vertriebspartner müssen sich nach besten Kräften bemühen diese Informationen vertraulich zu behandeln und dürfen derartige Informationen einem Dritten gegenüber nicht offenlegen oder solche Informationen für Handlungen, die nicht direkt oder indirekt für die Vertretung eines Vertriebspartners und danach in Verbindung mit dem Unternehmen stehen, verwenden. Die Vertriebspartner dürfen die Informationen nicht für den Wettbewerb zum Unternehmen oder zu einem anderen Zweck als der Förderung des Programms des Unternehmens und seiner Produkte und Dienstleistungen einsetzen. Diese Verpflichtung zur Vertraulichkeit dauert auch nach Beendigung des Vertrages für einen Zeitraum von 5 Jahren fort. Nach Beendigung des Vertrages müssen die Vertriebspartner die Verwendung der vertraulichen Informationen beenden und in ihrem Besitz befindliche vertrauliche Informationen an das Unternehmen zurückgeben.

10.02 Berichte

Das Unternehmen wird sich bemühen, dem Vertriebspartner genaue Informationen, wie die Berichte zu Aktivitäten der DownLine, insbesondere zum persönlichen und Gruppenumsatz (oder eines Teils davon) und Sponsorenaktivitäten der DownLine, zu übermitteln. Dennoch erfolgen die Informationen aufgrund verschiedener Faktoren, einschließlich der Möglichkeit der menschlichen und technischen Fehler, der Genauigkeit, der Vollständigkeit und der Aktualität der Bestellungen, der Ablehnung von Zahlungen mit Kreditkarte und elektronischen Schecks, der zurückgegebenen Produkte und der Rücklastschriften für Kreditkarten und elektronische Schecks, ohne Gewähr durch das Unternehmen oder die die Informationen zusammenstellende oder übertragende Person.

10.03 Verwendung von Firmennamen, Logos oder Markennamen, etc.

(a) Die geschäftliche Bezeichnung des Unternehmens, sein Logo, Marken, Werktitel (die Kennzeichen) ebenso wenig wie Produktnamen, Broschüren, Kataloge, Verkaufsmaterialien, Verträge und Vertriebsschulungen, Literatur, Audio- oder Videomaterial, Präsentationen oder Veranstaltungen ebenso wie sonstige Werke des Unternehmens sind weltweit das urheberrechtlich geschützte Eigentum des Unternehmens und das Unternehmen behält die Eigentumsrechte oder exklusiven Lizenzen an den gesamten Inhalten. Die Vertriebspartner dürfen privat hergestellte Versionen solcher Materialien unter keinen Umständen öffentlich zugänglich machen, vervielfältigen und verbreiten.

(b) Die Vertriebspartner dürfen die geschäftliche Bezeichnung des Unternehmens, sein Logo, Marken, Werktitel, Produktnamen, in keiner Art und Weise und insbesondere als eigenes Kennzeichen verwenden. Die Vertriebspartner dürfen keine Internetdomains (hier kann ausnahmsweise nach dem freien Ermessen des Unternehmens eine Erlaubnis erfolgen), E-Mail-Adressen, Facebook-Namen, Social-Media-Namen oder andere Pseudonyme in den sozialen Medien oder sonst wo verwenden, die ein Kennzeichen des Unternehmens in gleicher oder ähnlicher Schreibweise beinhalten.

(c) Der Kennzeichenschutz ist dem Unternehmen vorbehalten. Zusätzlich zu den einschlägigen Gesetzen zum Schutz des geistigen Eigentums, steht die folgende Liste der Namen ebenfalls nicht zur Nutzung durch die Vertriebspartner als eigenes Kennzeichen zur Verfügung: QI Ltd, QI Holdings Ltd, QI, QuestNet Ltd, QN Europe Sales & Marketing Limited, GoldQuest International Ltd, Quest Vacation International Ltd, QVI, Gold, Gold Team, GQI, V-Team, The V, VTI, Bank, Gold Rush, Legal, GITA, RYTHM, R.Y.T.H.M. oder RYTHM Asia, Prana Resort, JR Mayer Collection, Qatana, Amezcu Wellness, Cimier, Qplus, Q-Shoppe, QuEX, Bonvo, Q Lifestyle, Vijayaratnam Foundation, Copy Ques und alle anderen Kennzeichen von Firmen unter der QI-Gruppe. Diese Kennzeichen dürfen auch nicht von Vertriebspartnern bei ihren Geschäftsaktivitäten im Rahmen ihrer Vertretungen oder auf ihrer persönlichen Website und/oder bei ihren E-Mail-Adressen und/oder als Kennzeichen in den sozialen Netzwerken verwendet werden.

Gleiches gilt für die URL (Universal Resource Locator = Webadresse) sowie den Domain- oder Subdomainnamen einer Website.

(d) Darüber hinaus ist die Verwendung von Eigenmarken, Namenstiteln oder anderen Schutzrechten verboten, wenn diese eine eingetragene oder anderweitig geschützte Marke, Produktname, Namenstitel oder Handelsname der in einem anderen Land/Gebiet eingetragenen Gesellschaft enthalten. Das genannte Verbot gilt sowohl für identische als auch für ähnliche Zeichen und Waren.

10.04 Urheberrechtliche Beschränkungen

In Bezug auf Produktkäufe vom Unternehmen müssen Vertriebspartner sich an die vom Hersteller genannte Nutzungsbeschränkung und den urheberrechtlichen Schutz halten. Ohne die vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmens darf kein Vertriebspartner die Besprechungen, Konferenzen und/oder Schulungen oder Vorträge (einschließlich Konferenzzanrufe) des Unternehmens per Video und/oder Audiovorrichtungen aufzeichnen.

10.05 Vertraulichkeit des Verkäufers

Die Geschäftsbeziehung des Unternehmens zu seinen Verkäufern, Herstellern und Lieferanten ist vertraulich. Vertriebspartner dürfen weder direkt noch indirekt mit Lieferanten oder Hersteller des Unternehmens sprechen oder zu ihnen Kontakt aufnehmen, außer bei vom Unternehmen geförderten Veranstaltungen, auf denen Lieferanten oder Hersteller auf Einladung des Unternehmens teilnehmen.

11) Förderung der Geschäftstätigkeit des Vertriebspartners

11.01 Promotion- und Werbematerialien

Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Verkaufsunterlagen, eigener Internetseiten, eigener Produktbroschüren, Produktlabel oder sonstiger selbständig erstellter Medien und Werbemittel ist dem Vertriebspartner nicht gestattet. Die Bewerbung von Leistungen des Unternehmens über eigene oder fremde Internetseiten ist verboten und die Werbung ausschließlich über die offiziellen Seiten des Unternehmens erlaubt. Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Leistungen des Unternehmens in anderen Internet Medien wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook), Online Blogs oder Chatrooms bewirbt, darf er ebenfalls nur die hinterlegten, offiziellen Werbeaussagen des Unternehmens verwenden.

Es ist den Vertriebspartnern stets untersagt, eigene Marketing- und/oder Verkaufsunterlagen an andere Vertriebspartner von QN Europe zu verkaufen oder sonst zu vertreiben.

11.02 Keine Angaben über das Einkommen

Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, Werbung über Verdienstmöglichkeiten oder Angaben zu seinen Provisionen gegenüber Dritten insbesondere im Zusammenhang mit Werbemaßnahmen zu machen, wobei es insbesondere untersagt, ist Einkommen zu garantieren oder Provisionschecks zum Nachweis des eigenen Erfolgs oder des Erfolgs eines Dritte zu verwenden. Vielmehr besteht stets die Verpflichtung potentielle Vertriebspartner im Rahmen von Anbahnungsgesprächen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Erzielung eines Einkommens nur durch sehr intensive und kontinuierliche Arbeit möglich ist.

11.03 Titel der Vertriebspartner

Die IRs dürfen sich nur als „ein unabhängiger Vertriebspartner des Unternehmens" darstellen. Internet-Homepages, Briefpapier, Visitenkarten, Autobeschriftungen sowie Inserate, Werbeunterlagen und dergleichen müssen den Vertriebspartner als allein Verantwortlich ausweisen; ebenso muss dieser den Zusatz „Unabhängiger Vertriebspartner des Unternehmens“ verwenden. Es darf auf den relativen Rang, den ein Vertriebspartner zu der Zeit erreicht hat, Bezug genommen werden, zum Beispiel als ein unabhängiger Vertriebspartner im Rang Gold Star.

11.04 Büromaterial und Visitenkarten

(a) Nur die vom Unternehmen zugelassene grafische Version und Formulierung dürfen verwendet werden.

(b) Solange keine schriftliche Genehmigung der Rechtsabteilung des Unternehmens vorliegt, sind die Vertriebspartner nicht berechtigt, ihr eigenes Büromaterial, Visitenkarten oder Grafiken auf dem Briefpapier mit dem Handelsnamen oder der Handelsmarken des Unternehmens „zu erstellen“.

(c) Die Vertriebspartner dürfen die Adresse, Telefonnummer oder E-Mails von jeglichem Büro des Unternehmens oder seiner verbundenen Unternehmen nicht auf Visitenkarten, Büromaterial oder Briefpapier angeben.

11.05 Werbung in Massenmedien

Die Werbung in elektronischen Medien und Massenmedien ist nur bedingt gestattet. Der Vertriebspartner darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung nicht per TV, Kabel-TV, Radio, Zeitung, E-Mail oder durch andere Formen elektronischer Medien oder Massenmedien für die Produkte und Leistungen von QN EUROPE werben. Die Genehmigung kann im freien Ermessen von QN EUROPE ohne jegliche Begründung vorenthalten werden.

11.06 Telefoneintrag

Die Vertriebspartner dürfen die Kennzeichen des Unternehmens nicht zur Bewerbung ihrer Telefon- und Telefaxnummern auf Materialien verwenden, die vom Unternehmen weder hergestellt noch genehmigt worden sind, ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der Rechtsabteilung des Unternehmens in Deutschland einzuholen.

11.07 Interviews in den Medien

Die Vertriebspartner dürfen ohne die vorherige schriftliche Genehmigung des Unternehmens keine Radio-, Fernseh-, Zeitungs- oder Magazininterviews geben oder öffentliche Auftritte, sowie öffentliche Vorträge dazu verwenden oder jegliche Erklärungen gegenüber den öffentlichen Medien abgeben, die

das Unternehmen, seine Produkte oder Geschäfte publik machen. Alle Presseanfragen sollten an die Verwaltung des Unternehmens in Deutschland geleitet werden.

11.08 Angaben

Angaben eines leitenden Angestellten des Unternehmens, Vermögensverwalters oder eines Dritten können nicht geltend gemacht werden, sofern sie nicht als offizielle Unternehmensaussage freigegeben sind. Die Regulierungsbehörden eines Landes, Bundes und Staates genehmigen oder unterstützen keine Direktverkaufsunternehmen. Daher sollten Vertriebspartner weder direkt noch indirekt darstellen oder implizieren, dass die Leistungen des Unternehmens von einem Land oder einer Regierungsbehörde genehmigt wurden.

11.09 Unabhängige Kommunikation

Vertriebspartner sind als unabhängige Unternehmer im eigenen Interesse dazu angehalten, ihren betreffenden DownLines Informationen, Unterstützung und Anweisungen zu erteilen. Jedoch müssen die Vertriebspartner bei ihrer Kommunikation mit ihren DownLines zwischen ihrer persönlichen Kommunikation und den offiziellen Mitteilungen des Unternehmens unterscheiden.

11.10 Ausstellung der Produkte des Unternehmens

Die Leistungen des Unternehmens dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich in einem Vieraugengespräch, auf Homepartys, Online-Netzwerkveranstaltungen oder in Online Konferenzen von den Vertriebspartnern vorgestellt und/oder verkauft werden. Die Leistungen dürfen von dem Vertriebspartner ferner auf Messen und Fachausstellungen präsentiert werden. Voraussetzung ist jedoch stets, dass eine Art der Präsentation gewährleistet ist, die dem eigenen Standard des Unternehmens nicht abträglich ist. Einschränkung hierbei ist, dass der Vertriebspartner auf dieser Messe keine Produkte von Mitbewerbern anbieten darf. Die Produkte des Unternehmens dürfen im Übrigen in Supermärkten oder -Läden, Flohmärkten oder Tauschbörsen, ständigen Schaukästen im Restaurant, in Bars oder Diskotheken oder ähnlichen Lokalitäten, Nachbarschaftsläden oder Tankstellen nur vertrieben werden, sofern dies ausweislich des Vergütungsplanes ausdrücklich erlaubt ist oder ansonsten nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung.

11.11 Behauptungen in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen

Die Vertriebspartner dürfen keine Behauptungen, Darstellungen oder Garantien in Bezug auf die Produkte des Unternehmens begründen, außer jene, die ausdrücklich im Voraus schriftlich vom Unternehmen genehmigt wurden oder die in den Materialien des Unternehmens, wie den R&V, enthalten sind.

11.12 Unerwünschter Telefaxversand und Spamming

Spamming, nämlich E-Mail-, Fax-, SMS-, oder sonstige elektronische Werbung ohne Einwilligung des Empfängers der Werbung, und die Verwendung von automatischen Telefonwahlsystemen ist verboten.

11.13 Vorhaltung von Aufzeichnungen

Das Unternehmen ermutigt alle Vertriebspartner, vollständige und präzise Aufzeichnungen aller ihrer Geschäfte vorzuhalten.

11.14 Rechtliche Konformität

Jegliches Material oder jegliche Präsentation, die ein Vertriebspartner während der Bewerbung des Geschäftskonzepts, der Produkte und/oder des Vergütungsplans des Unternehmens verwendet, muss im Rahmen der dem Vertriebspartner zustehenden Rechte im jeweiligen Land/Staat/Bezirk liegen. Der Vertriebspartner hat dafür zu sorgen, dass alle getroffenen Aussagen oder durchgeführte Vorführungen

in der Tat gesetzlich in seinem betreffenden Land/Staat/Bezirk erlaubt sind. Falls eine besondere Zulassung oder ein berufsqualifizierter Abschluss an einem bestimmten Ort benötigt wird, um solche Aussagen zu treffen oder die Durchführung solcher Präsentationen oder Geschäfte rechtlich durchzuführen, dann obliegt es dem Vertriebspartner, die erforderliche Zulassung, den Abschluss oder die Erlaubnis einzuholen.

11.15 Vereinbarung zur Schadloshaltung

Der Vertriebspartner stellt das Unternehmen, seine Aktionäre, Direktoren, Mitarbeiter und Vertriebspartner für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine der R&V geregelten Pflichten oder eines sonstigen vertraglichen (wie z.B. den Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen) oder sonstigen Verstoßes des Vertriebspartners gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung des Unternehmens von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Vertriebspartner insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten ebenso wie Gerichts- und Anwaltsgebühren zu übernehmen, die dem Unternehmen oder den weiteren Vorgenannten in diesem Zusammenhang entstehen.

12) Internationales Sponsoring

12.01 Beschreibung der internationalen Sponsorschaft

Internationales Sponsoring ist eine Möglichkeit für einen Repräsentanten, andere zu registrieren, um eine DownLine zu werden, nicht nur auf dem Weltmarkt, auf dem er oder sie derzeit registriert ist, sondern auch in anderen Ländern und Partnermärkten, in denen das Unternehmen einen lokalisierten Geschäftsplan erstellt hat.

13) Verjährung

Sämtliche Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis verjähren für beide Parteien binnen 6 Monaten. Die Verjährungsfrist beginnt mit der Fälligkeit des Anspruchs, zum Zeitpunkt des Entstehens des Anspruchs oder der Erkennbarkeit des Anspruchs. Gesetzliche Regelungen, die zwingend eine längere Verjährungsfrist vorsehen, bleiben unberührt.

14) Datenschutz

Nachstehend finden Sie die Datenschutzerklärung der QN EUROPE (QN Europe Sales and Marketing Ltd.) mit wichtigen Informationen über die Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten, sowie über Ihre Rechte gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen.

(1) Geltungsbereich

- (a) Diese Datenschutzerklärung gilt für die Datenverarbeitungen, die von QN Europe und angeschlossenen Niederlassungen, Büros und Geschäftseinheiten vorgenommen werden, soweit diese personenbezogene Daten von unabhängigen Vertriebspartnern („IR“) im Rahmen der Vertriebsstruktur verarbeiten.
- (b) Ergänzend zu dieser Datenschutzerklärung gilt die QN EUROPE Datenschutzrichtlinie [<https://www.qneurope.com/de/privacy-policy/>] in der jeweils gültigen Fassung.

(2) Verantwortlicher für die Datenverarbeitung

- (a) Soweit QN EUROPE personenbezogene Daten von unabhängigen Vertriebspartnern verarbeitet, um den Vertrieb und die Vertriebsstruktur zu organisieren und alle damit zusammenhängenden Aufgaben, Rechte und Pflichten wahrzunehmen, ist die

QN EUROPE SALES & MARKETING LIMITED
Core B, Block 71,
The Plaza, Park West,
12 Dublin
Irland

Verantwortlicher für die Datenverarbeitung i.S.d. Artikel 4 Ziffer 7 DSGVO (EU Datenschutzgrundverordnung, Verordnung (EU) 2016/679).

- (b) Soweit unabhängige Vertriebspartner personenbezogene Daten im Rahmen ihrer Zusammenarbeit mit QN EUROPE für Vertriebszwecke und alle damit zusammenhängenden Aufgaben, Rechte und Pflichten verarbeiten, sind diese Verantwortliche i.S.d. Artikel 4 Ziffer 7 DSGVO für die von ihnen vorgenommene Datenverarbeitung und sind verpflichtet, die maßgeblichen datenschutzrechtlichen Bestimmungen, insbesondere die DSGVO zu beachten und deren Einhaltung durch geeignete Maßnahmen sicherzustellen.

(3) Gegenstand und Zwecke der Datenverarbeitung

- (a) Vertriebspartnerdaten

Wir verarbeiten personenbezogene Daten der unabhängigen Vertriebspartner für Zwecke der Betreuung, Administration und Verwaltung der Vertriebspartner, sowie um den Vertrieb und die Vertriebsstruktur zu organisieren und alle damit zusammenhängenden Aufgaben, Rechte und Pflichten wahrzunehmen.

Dies umfasst die Datenverarbeitung, um Ihr Geschäftskonto anzulegen und Ihnen die Nutzung unseres Vertriebsnetzes und unsere Vertriebsstruktur zu ermöglichen und Waren oder Dienstleistungen an Einzelpersonen (Endbenutzer) zu verkaufen oder die Lieferung von Waren und Dienstleistungen, die Sie angefordert haben, durchzuführen. Wir werden Ihre personenbezogenen Daten auch dazu verwenden, um Sie zu kontaktieren und Sie im Rahmen unserer Geschäftsbeziehung zu beraten und zu unterstützen, sowie um Leistungen und Erfolge zu analysieren und zu beurteilen, Provisionen zu berechnen und um die Einhaltung der QN EUROPE Richtlinien und Vorgaben und die Beachtung der maßgeblichen gesetzlichen Regelungen zu überprüfen und durchzusetzen.

Dies erfordert insbesondere die Verarbeitung folgender personenbezogener Daten: Anrede, Name, Vorname, Anschrift, E-Mail-Adresse, Telefonnummer, Mobiltelefonnummer, Umsatzsteuer-ID-Nummer, Bankverbindungs- und Zahlungsmitteldaten, Auftrags- und Bestelldaten, Rechnungsdaten, Provisionsdaten.

Die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung dieser personenbezogenen Daten ist Artikel 6 Abs. 1 lit. b) DSGVO (vertragliche Notwendigkeit), soweit die Datenverarbeitung zur Erfüllung und Durchführung des Vertriebspartnervertrages und der Wahrnehmung oder Ausübung aller damit zusammenhängenden Aufgaben, Rechte oder Pflichten, einschließlich der Berechnung und Nachverfolgbarkeit von Provisionsansprüchen, erforderlich ist. Die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung und Speicherung personenbezogener Daten zum Zwecke der Einhaltung der gesetzlichen Speicher- und Aufbewahrungspflichten (einschließlich der Rechnungslegungsstandards und der handels- und steuerlichen Aufbewahrungspflichten) ist Artikel 6 Abs. 1 lit. c) DSGVO (rechtliche Verpflichtung). Die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung personenbezogener Daten zum Zweck der Analyse und Bewertung von Verkaufsaktivitäten

einschließlich der Bestellhistorie, Leistungen und Erfolgen, ist Artikel 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigte Interessen).

Als unabhängiger Vertriebspartner verfügen Sie über einen Zugang zum QN EUROPE Back Office. In diesem Back Office erhalten Sie Einblick in eine Übersicht der Bestellungen, die durch Sie veranlasst wurden. Hierzu werden Ihnen folgende Informationen über die Personen angezeigt, die Sie zur Bestellung veranlasst haben: Status (Kunde/Vertriebspartner), Name, Vorname, E-Mail, Netto-Warenwert der Bestellungen des vorigen Monats, Anzahl der Teammitglieder, Zeitpunkt der letzten Online-Aktivität. Diese Informationen sind zur Berechnung und Nachverfolgbarkeit von Provisionsansprüchen erforderlich. Rechtsgrundlage für die Verarbeitung dieser Daten ist Artikel 6 Abs. 1 lit. b) DSGVO (vertragliche Notwendigkeit).

Darüber hinaus können Sie zu demselben Zweck im Back Office eine Teamübersicht einsehen. Dort erhalten Sie Informationen zu den von Ihnen geworbenen Vertriebspartnern in Ihrer DownLine. Hierzu werden Ihnen folgende Informationen angezeigt: Status (Kunde/Vertriebspartner), Anfangsbuchstabe des Nachnamens, Vorname, Netto-Warenwert der Bestellungen des vorigen Monats, Anzahl der Teammitglieder, Zeitpunkt der letzten Online-Aktivität.

(b) Protokollierungsdaten

Bei Nutzung unserer Website bzw. des geschützten Bereichs für registrierte Vertriebspartner erheben wir bestimmte Daten, die einen Personenbezug haben können, die Ihr Browser an unseren Server übermittelt. Wenn Sie auf unsere Website bzw. den geschützten Bereich für registrierte Vertriebspartner gelangen, erheben wir die folgenden Daten, die technisch erforderlich sind, um Ihnen unsere Website und den geschützten Bereich für registrierte Vertriebspartner anzuzeigen und die Stabilität und Sicherheit des Systems und der Plattform zu gewährleisten:

- IP-Adresse
- Datum und Uhrzeit der Anfrage
- Zeitzonendifferenz zur Greenwich Mean Time (GMT)
- Inhalt der Anforderung (konkrete Seite)
- Zugriffsstatus/HTTP-Statuscode
- jeweils übertragene Datenmenge
- Website, von der die Anforderung kommt
- Browsertyp
- Betriebssystem und dessen Oberfläche
- Sprache und Version der Browsersoftware

Zusätzlich werden bei einer Anmeldung zum Nutzerkonto im geschützten Bereich für registrierte Vertriebspartner weitere Protokollierungen des Anmeldevorgangs und der Aktionen, die in Ihrem Nutzerkonto durchgeführt werden, vorgenommen und gespeichert („Logdateien“). Diese Datenverarbeitung erfolgt zum Zweck der Zugriffskontrolle und aus Sicherheitsgründen (z.B. zur Verhinderung oder Aufklärung von Missbrauchs- oder Betrugshandlungen). Die Rechtsgrundlage für diese Datenverarbeitung ist Artikel 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigte Interessen).

(c) Cookie- und Analyse-Daten

Bei Nutzung unserer Website bzw. des geschützten Bereichs für registrierte Vertriebspartner können wir sog. Cookies oder andere Analyse-Tools (z.B. Tracker) einsetzen.

Ein Cookie ist eine kleine Datei, die Interneteinstellungen speichert. Sie wird beim ersten Besuch

einer Website von Ihrem Internetbrowser heruntergeladen und gespeichert. Beim nächsten Aufruf dieser Website mit demselben Endgerät wird das Cookie und die darin gespeicherten Informationen entweder an die Website zurückgesandt, die es erzeugt hat (First Party Cookie) oder an eine andere Website gesandt, zu der es gehört (Third Party Cookie). Dadurch erkennt die Website, dass Sie mit diesem Browser schon einmal aufgerufen wurde, und variiert in manchen Fällen den angezeigten Inhalt. Abhängig von ihrer Funktion und ihrem Verwendungszweck können Cookies in vier Kategorien eingeteilt werden: unbedingt erforderliche Cookies, Performance Cookies, Funktionale Cookies, Cookies für Marketingzwecke.

Soweit wir Cookies einsetzen und damit Daten verarbeiten, informieren wir über die eingesetzten Cookies und Analyse-Tools in einem entsprechenden Cookie-Hinweis („Cookie-Banner“) und in einer entsprechenden Cookie-Richtlinie.

(4) Dauer der Datenverarbeitung (Speicherung)

Grundsätzlich verarbeiten und wir Ihre personenbezogenen Daten nicht länger, als zur Verfolgung oder Erreichung der Zwecke, zu denen die personenbezogenen Daten verarbeitet werden, erforderlich ist. In den meisten Fällen werden persönliche Daten jedoch zu mehr als einem Zweck verarbeitet. Erfolgt z.B. die Datenverarbeitung im Rahmen der Betreuung, Administration und Verwaltung der Vertriebspartner, sowie um den Vertrieb und die Vertriebsstruktur zu organisieren, ist dies der originäre Zweck der Datenverarbeitung. Als Unternehmen unterliegt QN EUROPE jedoch Aufbewahrungs- und Aufzeichnungspflichten und müssen die Steuer- und Handelsgesetze einhalten, die eine längere Aufbewahrung und Speicherung bestimmter Dokumente und Dateien erfordern, die möglicherweise personenbezogene Daten enthalten.

Wenn wir personenbezogene Daten zur Betreuung, Administration und Verwaltung der Vertriebspartner, sowie um den Vertrieb und die Vertriebsstruktur zu organisieren, verarbeiten wir Ihre personenbezogenen Daten solange Sie unser unabhängiger Vertriebspartner sind und wir eine Geschäftsbeziehung mit Ihnen haben. Dokumente oder Dateien, die den Steuergesetzen unterliegen, werden jedoch zehn Jahre lang aufbewahrt (es sei denn, gesetzliche Bestimmungen oder anhängige Rechtsstreitigkeiten oder Steuerverfahren erfordern eine längere Aufbewahrung); Dokumente oder Dateien, die geschäftlichen bzw. handelsrechtlichen Zwecken dienen werden in der Regel 6 Jahre aufbewahrt (es sei denn, gesetzliche Bestimmungen oder anhängige Rechtsstreitigkeiten erfordern einen längeren Aufbewahrungszeitraum).

Wenn wir Protokollierungsdaten verarbeiten, die technisch erforderlich sind, um Ihnen unsere Website und den geschützten Bereich für registrierte Vertriebspartner anzuzeigen und die Stabilität und Sicherheit des Systems und der Plattform zu gewährleisten, speichern wir diese regelmäßig für 12 Monate.

Wenn wir Protokollierungen des Anmeldevorgangs und der Aktionen, die in Ihrem Nutzerkonto durchgeführt werden („Logdateien“) zum Zweck der Zugriffskontrolle und aus Sicherheitsgründen verarbeiten, speichern wir diese regelmäßig für 1 Monat (es sei denn, die Aufklärung einer Störung oder Anomalität beim Zugriff oder ein Missbrauchsfall erfordern eine längere Speicherung).

Soweit wir durch Cookies oder Analyse-Tools personenbezogene Daten verarbeiten, richtet sich die Verarbeitungs- und Speicherdauer nach dem Zweck und der Art des eingesetzten Cookies. Die Einzelheiten dazu werden in der Cookie-Richtlinie erläutert.

(5) Weitergabe und Empfänger personenbezogener Daten

Unter bestimmten Umständen nehmen wir eine Datenverarbeitung nicht selbst vor, sondern lassen diese für uns von einem Dienstleister vornehmen. Dies ist z.B. der Fall, wenn wir andere

Unternehmen oder Einzelpersonen damit beauftragen, Funktionen und Aufgaben für uns oder in unserem Namen auszuführen (z. B. Logistik, Zustellung von Paketen, Versand von Post, Bereitstellung von Marketingunterstützung, Abwicklung von Zahlungen, Kreditrisikoeinstufung und professionelle Beratung). An diese Dienstleister/Anbieter geben wir Ihre personenbezogenen Daten weiter, soweit dies erforderlich ist, um ihre Funktionen und Aufgaben angemessen zu erfüllen. Sie dürfen Ihre personenbezogenen Daten nicht für andere Zwecke verwenden und müssen die personenbezogenen Daten gemäß den geltenden Datenschutzgesetzen verarbeiten.

In einigen Fällen verwenden wir Dienstleister und Anbieter („Auftragsverarbeiter“), die personenbezogenen Daten für uns in unserem Auftrag und nach unseren Anweisungen verarbeiten. Solche Auftragsverarbeiter können andere Unternehmen oder verbundene Unternehmen von QN Europe sein. Eine solche Auslagerung der Datenverarbeitung erfolgt nach einem Prozess, der die Einhaltung von Datenschutz- und Sorgfaltspflichten sicherstellt und auf der Grundlage eines entsprechenden Vertrags zur Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Auftrag.

Folgende Dienstleister können insoweit Empfänger Ihrer personenbezogenen Daten sein:

IT-Dienstleister, Anwendungsdienstleister, Internetdiensteanbieter, Plattform-, Website- oder Hostingdiensteanbieter, Datenentsorgungsunternehmen, Marketingagenturen, Marktforschungsagenturen, Werbepartner, Auftrags- und Kontenverwaltungsdienstleister, Zahlungsdiensteanbieter, Logistikdienstleister, Dienstleister zur Kundenbetreuung (Hotline, Customer Service).

Abgesehen von der Weitergabe personenbezogener Daten an Dienstleister und Anbieter kann es erforderlich sein, Ihre personenbezogenen Daten an Dritte weiterzugeben, da dies gesetzlich vorgeschrieben ist oder ein berechtigtes Interesse besteht, die Einhaltung von Richtlinien und Vorschriften zu gewährleisten, oder zur Erleichterung der geschäftlichen Zusammenarbeit. In solchen Fällen können Ihre persönlichen Daten mit den folgenden Empfängergruppen geteilt werden:

Behörden und Verwaltungen, Strafverfolgungs- und Betrugsbekämpfungsbehörden, Gerichte, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Kreditauskunfteien, Zahlungskarten- und Versicherungsunternehmen, Hersteller, Wiederverkäufer und Einzelhändler.

Innerhalb der QN EUROPE Vertriebsstruktur können zur Berechnung der Differenzprovision der Vertriebspartner aus Ihrer UpLine Informationen zu Ihren Bestellungen sowie Ihrer Teamübersicht auch den Vertriebspartnern zugänglich gemacht werden, in deren DownLine Sie stehen. Hierzu erhalten die Vertriebspartner aus Ihrer UpLine folgende Informationen: Status (Kunde/Vertriebspartner), Name, Vorname, E-Mail, Netto-Warenwert der Bestellungen des vorigen Monats, Anzahl der Teammitglieder, Zeitpunkt der letzten Online-Aktivität.

(6) Übermittlung in Drittstaaten (außerhalb der EU)

In manchen Fällen kann es erforderlich sein, personenbezogene Daten an Empfänger in anderen Ländern außerhalb der Europäischen Union („EU“) zu übermitteln. Dies kann der Fall sein, wenn bestimmte Informationen, die möglicherweise personenbezogene Daten enthalten, an unsere verbundenen Unternehmen und Konzernunternehmen, insbesondere QNET und QI, weitergegeben werden müssen oder im Rahmen der internationalen Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern oder wenn Aufträge international abgewickelt, verwaltet und versendet werden. Wenn und soweit wir die Dienste von Auftragsverarbeitern in Anspruch nehmen, können wir Ihre personenbezogenen Daten auch an Auftragsverarbeiter in anderen Ländern übermitteln.

Soweit an diesen Datenübermittlungen Empfänger in Ländern außerhalb der EU („Drittstaaten“) beteiligt sind, werden wir sicherstellen, dass die Übermittlungen in Übereinstimmung mit den hierfür

geltenden Datenschutzbestimmungen erfolgen, die die Übermittlung personenbezogener Daten nach außerhalb der EU regeln. Wir werden insoweit entsprechende Datenschutzmaßnahmen und Sicherheitsvorkehrungen treffen, die erforderlich sind, um ein angemessenes Datenschutzniveau zu gewährleisten, z.B. den Abschluss von Standarddatenschutzklauseln (EU Standardvertragsklauseln).

(7) Datensicherheit

Wir haben technische und organisatorische Maßnahmen implementiert, um zu gewährleisten, dass sowohl die Systeme und Netzwerke von QN EUROPE vor Angriffen und Missbrauch als auch die personenbezogenen Daten der Nutzer und Vertriebspartner vor Verlust, unberechtigten Veränderungen oder unberechtigten Zugriffen Dritter geschützt sind. Die getroffenen Maßnahmen entsprechen dem jeweiligen Stand der Technik, um ein dem Risiko angemessenes Schutzniveau zu gewährleisten.

(8) Ihre Rechte als betroffene Person

Nach den maßgeblichen Bestimmungen der DSGVO stehen Ihnen folgende Rechte in Bezug auf Ihre personenbezogenen Daten zu:

1. Recht auf Auskunft (Artikel 15 DS-GVO).
2. Recht auf Berichtigung (Art. 16 DS-GVO);
3. Recht auf Löschung (Art. 17 DS-GVO);
4. Recht auf Einschränkung der Verarbeitung (Art. 18 DS-GVO);
5. Recht auf Datenübertragbarkeit (Art. 20 DS-GVO);
6. Recht auf Widerspruch (Art. 21 DS-GVO);
7. Recht auf Beschwerde bei der Datenschutzaufsichtsbehörde.

Wegen der Einzelheiten zu Ihren Rechten und den Voraussetzungen für ihre Ausübung verweisen wir auf die QN EUROPE Datenschutzrichtlinie [<https://www.qneurope.com/de/privacy-policy/>] in der jeweils gültigen Fassung.

Wenn Sie Fragen zu dieser Datenschutzerklärung oder bezüglich der Verarbeitung und dem Schutz Ihrer personenbezogenen Daten durch QN EUROPE haben, wenden Sie sich bitte an:

dataprotection.qn@qneurope.com

oder senden Sie Ihre Anfrage an:

QN Europe Sales & Marketing Ltd
-Data Protection-
Core B, Block 71, The Plaza, Park West,
12 Dublin, Ireland

15) Allgemeine Bestimmungen

15.01 Verbot für Mitarbeiter des Unternehmens

Mitarbeiter des Unternehmens und ihre unmittelbaren Familienangehörigen (zum Beispiel Ehepartner, Mutter, Vater, Bruder, Schwester, etc.), die ihren Wohnsitz im gleichen Haushalt wie der Mitarbeiter haben, dürfen nicht Vertriebspartner des Unternehmens werden. Ein Verstoß gegen diese Vorgabe gilt als schwerwiegend und könnte die Entlassung des Mitarbeiters und die Auflösung seiner gesamten Vertriebsstruktur zum Vorteil des Unternehmens nach sich ziehen. Vertriebspartner, denen eine bezahlte Position im Unternehmen übertragen wird oder die eine Beschäftigung im Unternehmen beginnen,

müssen vor der Annahme der Beschäftigung oder der bezahlten Position eine Eigentumsübertragung beim Unternehmen einreichen und ihre Eigentumsrechte und Berechtigungen an den TCs aufgeben.

15.02 Haftung

(1) Das Unternehmen haftet für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z.B. Zahlung der Provision) durch das Unternehmen, seiner Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruht. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.

(2) Die Haftung ist außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten des Unternehmens, seiner Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischer Weise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenem Gewinn.

(3) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet das Unternehmen nicht, außer im Falle eines grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens des Unternehmens, seiner Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen. Gespeicherte Inhalte der Vertriebspartner sind für das Unternehmen fremde Informationen im Sinne des Telemediengesetzes.

(4) Die Bestimmungen des Produkthaftungsgesetzes bleiben unberührt.

15.03 Höhere Gewalt

Das Unternehmen ist nicht verantwortlich für den Verzug oder die Nichterfüllung, die auf Umständen beruhen, die außerhalb der Kontrolle des Unternehmens liegen, wie Streiks, Schwierigkeiten auf dem Arbeitsmarkt, Feuer, Krieg, Verordnungen oder Erlasse der Regierung oder Einschränkungen der üblichen Versorgungsquelle einer Partei.

15.04 Verstöße

Es ist die Pflicht eines jeden Vertriebspartners die Integrität der R&V zu beachten und aufrecht zu erhalten. Falls ein Vertriebspartner einen anderen Vertriebspartner bei einem Verstoß beobachtet, muss er/sie diesen Verstoß direkt mit dem betreffenden Vertriebspartner besprechen. Sollte der Vertriebspartner den Verstoß dem Unternehmen mitteilen wollen, sind die Einzelheiten des Verstoßes von ihm/ihr schriftlich darzulegen oder er/sie kann das Beschwerdeformular des Unternehmens von der offiziellen Website des Unternehmens www.qneurope.com herunterladen und „Zu Händen der Abteilung Netzwerk Compliance " oder per E-Mail an eu.support@qneurope.com senden.

15.05 Änderungen

Das Unternehmen ist zu einer Änderung dieser R&V (policies und procedures) berechtigt, sofern dies aus wirtschaftlichen Gründen oder rechtlichen Änderungen erforderlich ist. Das Unternehmen wird Änderungen mit einer Frist von mindestens zwei Monaten vor Inkrafttreten der Änderung unter konkreter Benennung der künftigen Vertragsänderung im Back-Office des Vertriebspartners ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen oder den Vertrag in Textform ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Im Falle des Widerspruchs ist das Unternehmen berechtigt, den Vertrag ordentlich zu kündigen. Sofern der Vertriebspartner bis zum Inkrafttreten der Änderung den Vertrag nicht kündigt oder der Änderung nicht widerspricht, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. QN EUROPE ist

verpflichtet, den Vertriebspartner in der im Back-Office erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung seines Schweigens hinzuweisen.

15.06 Keine Verzichtserklärung

Weder das Unvermögen des Unternehmens, jegliche Rechte unter den R&V wahrzunehmen oder mit Nachdruck auf die strikte Einhaltung einer Bestimmung hiernach durch die Vertriebspartner zu beharren, noch eine Gewohnheit oder Praxis der Parteien bei Unstimmigkeiten mit den R&V, stellt einen Verzicht auf das Recht des Unternehmens, die genaue Einhaltung des Vertrages und/oder der R&V zu verlangen, dar. Der Verzicht des Unternehmens auf einen bestimmten, vom Vertriebspartner ausgeführten Verstoß, berührt oder beeinträchtigt nicht die Rechte des Unternehmens in Bezug auf einen später erfolgten Verstoß, noch beeinträchtigt er in keiner Weise die Rechte oder Verpflichtungen eines anderen Vertriebspartners. Eine Verzögerung oder Unterlassung des Unternehmens, ein Recht auszuüben, berührt oder verletzt nicht die Rechte des Unternehmens in Bezug auf einen späteren oder zukünftigen Verstoß. Ein Verzicht des Unternehmens kann nur schriftlich durch einen dazu berechtigten leitenden Angestellten des Unternehmens erfolgen.

15.07 Geltendes Recht

Es gilt irisches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

15.08 Gerichtsstand

Der Gerichtsstand und der Erfüllungsort ist der Sitz von QN EUROPE. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

15.09 Salvatorische Klausel

Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten

15.10 Benachrichtigungen und Mitteilungen

Jede Bekanntmachung, Anforderung oder andere Mitteilung, die in dem oder nach dem Vertrag, den R&V und/oder dem Vergütungsplan vom Unternehmen an den Vertriebspartner erfolgen oder abgegeben werden müssen, haben schriftlich zu erfolgen und werden der betreffenden Vertragspartei unter der letztbekannten Anschrift oder E-Mail-Adresse zugestellt oder übersandt. Jede Bekanntmachung, Anforderung oder andere Mitteilung an das Unternehmen wird an die Abteilung Netzwerk Compliance im Büro in Deutschland oder per E-Mail an eu.support@qneurope.com gesandt. Jede Bekanntmachung, Anforderung oder andere Mitteilung, die an eine entsprechende Vertragspartei adressiert ist, gilt nach 15 Tagen ab Zustellung oder Bekanntgabe als abgegeben; falls dieser Tag im Land der Zustellung kein Werktag ist, gilt die Bekanntmachung, Anforderung oder andere Mitteilung am darauffolgenden Werktag als zugestellt. Eine Bekanntmachung, Anforderung oder andere Mitteilung, die per E-Mail versandt worden ist, gilt als zugestellt, sobald sie von der anderen Partei per E-Mail bestätigt wird.

Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

15.11 Überschriften und Inhaltsverzeichnis

Überschriften und Inhaltsverzeichnisse im Vertrag, in den R&V und dem Vergütungsplan dienen nur der einfacheren Bezugnahme und sind nicht Bestandteil dieser Dokumente. Sie dienen nicht als Grundlage für die Auslegung oder den Aufbau der Dokumente oder als Beweismittel für die Absicht der Parteien.

15.12 Geschlecht etc.

Sofern sich nichts anderes aus dem Zusammenhang ergibt, beinhalten Wörter, die in der Einzahl stehen, auch die Mehrzahl, und Wörter des männlichen Geschlechts umfassen auch das weibliche oder sachliche Geschlecht und umgekehrt; Verweise auf Personen umfassen Unternehmen und Einrichtungen, gleich ob eingetragen oder nicht.

15.13 Englische Sprachvorgaben

Für den Fall, dass die Richtlinien & Verfahren ("R&V") in eine andere Sprache übersetzt werden und es Unstimmigkeiten in einer Bestimmung zwischen der englischsprachigen Version und der übersetzten Version der R&V gibt, ist immer die englischsprachige Version maßgebend.

RICHTLINIEN & VERFAHREN

ANHANG 1 – VERGÜTUNGSPLAN

01 Bezeichnung

Dieses ist der „Vergütungsplan von QN Europe " oder „CompPlan", auf den in den Richtlinien & Verfahren („R&V") von QN Europe Bezug genommen wird. Dieser Vergütungsplan sieht die Gewährung und Berechnung von Provisionen und/oder Boni der unabhängigen Vertriebspartner von QN Europe Sales & Marketing Limited vor.

02 Definitionen und Auslegung

Sofern hiernach unten angegebenen, haben alle Begriffe in diesem Vergütungsplan die gleichen Bedeutungen wie in der Definition der R&V.

„**Aktiver IR (Vertriebspartner)**“ ist jeglicher IR, der mindestens 60 Personal Business Volume pro Quartal vom Repeat eStore erzielt hat.

„**Aktiviert**“ ist ein qualifizierter IR, der mindestens eine qualifizierte direkte Anwerbung auf jeder Seite seiner/ihrer Tracking Center platziert hat.

„**Binärzeitraum**“ bedeutet eine Woche ab 00:01 Uhr am Samstag bis 23:59 Uhr am folgenden Freitag in der Zeitzone von Hong Kong.

„**Business Volume**“ oder „**BV**“ ist der Punktwert eines Produkts, der verwendet wird, um TCs zu qualifizieren und Stufenprovisionen zu berechnen.

„**BV- Bank**“ ist ein Ort, an dem das vom IR verdiente BV aufbewahrt wird.

„**Provisionszeitraum**“ ist der Zeitraum, in dem auf Grundlage der Verkäufe der vorangegangenen Woche die Provision berechnet und bezahlt wird. Die Provisionen und kumulierten BVs, die lokale Verkaufstransaktionen umfassen, werden jedoch auf der Grundlage der lokalen Vergütungsrichtlinien in einen anderen Provisionszeitraum unterteilt.

„**Vergütungsebene**“ ist die Zahlungsebene eines unabhängigen Vertriebspartners. Provisionen und/oder Boni werden nach der Vergütungsebene eines IRs gemäß Anlage 1 des Anhangs 1 gezahlt.

„**Belastung**“ bedeutet, dass ein IR die vierteljährliche Anforderung von 60 BV nicht erfüllt. Aktive IRs unter diesem IR werden vorübergehend aufsteigen, um zum Zwecke der Provision seine Position zu bekleiden.

„**Zähler**“ ist ein Berechnungsmechanismus für ein TC und befindet sich links und rechts eines jeden TCs, dessen Eintragung den BV-Saldo der DownLine-Gruppe, den diese zum Zweck der Berechnung der Stufenprovisionen erzielt hat, widerspiegelt. Auf Basis der beschriebenen Regeln in Unterziffer 8.03 sind die Zähler entweder aktiviert oder deaktiviert.

„**Provisionszyklus**“ sind sechs (6) Provisionsstufen

„**Provisionsstufe**“ bedeutet einen (1) Teil des Provisionszyklus, der 3000 BV auf dem unteren Umsatzsegment entspricht.

„**Kunde**“ bezeichnet eine Person, die Produkte des Unternehmens gekauft hat ohne als Vertriebspartner registriert zu sein.

„**Hinunterstufungsrichtlinie**“ Für den Fall, dass ein IR nicht die Anforderungen der vierteljährlichen Aufrechterhaltung im aktuellen Vergütungsrang erreicht, in dem er sich befindet, behält er zwar seinen aktuellen Rang bei, aber wird nach einem niedrigeren Rang gemäß seiner Leistungen in dem Vierteljahr bezahlt.

„**DownLine-Gruppe**“ hat die gleiche Bedeutung wie in Unterziffer 7.02

„**Vorzeitige Auszahlung**“ ist die Auszahlung, die neue IRs sofort nach Erreichung des qualifizierenden BV in beiden rechten und linken Segmenten seines primären TCs erhalten können. Diese Auszahlung findet auf das primäre TC auf der ersten Provisionsstufe des 1. Zyklus Anwendung, unabhängig davon, welchen Rang der neue IR erhält und die Gesamtauszahlung erfolgt entsprechend der Anlage 1. Das Verfahren der vorzeitigen Auszahlung erfolgt wie Unterziffer 7.03 aufgeführt, erklärt.

„**eVoucher Point (EP)**“ sind Punkte, die auf jeder 6. Stufe jedes Provisionszyklus verdient werden können und die gegen Produkte einzulösen sind.

„**Verdienst des Ersten Kaufs**“ bedeutet die Differenz zwischen dem Preis des ersten Kaufs des neuen IRs und den reduzierten IR-Preis. Der erste Kaufpreis für neue IRs entspricht dem Einzelhandelspreis.

„**Flushing**“ oder „**Flushed**“ bedeutet die Beseitigung überschüssiger BV, wenn ein IR die maximale Auszahlung der Vergütungsebene, auf der er/sie sich im Provisionszeitraum befindet, überschritten hat.

„**Group Business Volume**“ oder „**GBV**“ sind die gesamten BV in der linken und rechten DownLine einer Gruppe.

„**Inneres Segment**“ ist die linke DownLine-Sparte eines TCs, wenn sich das TC auf der rechten DownLine-Sparte seiner unmittelbaren UpLine befindet oder die rechte DownLine-Sparte eines TCs, wenn sich das TC auf der linken DownLine-Sparte seiner unmittelbaren UpLine befindet. Es bedeutet die gegenüberliegende Seite des Segmentes, unter dem das TC platziert ist.

„**Reduzierter IR-Preis**“ ist der Preis für Produkte des Unternehmens, zu dem das Unternehmen an die IRs verkauft.

„**Unteres Größensegment**“ ist das schwächere Segment oder das kleinere Segment in der binären Genealogie, auf dem die binären Provisionen berechnet werden.

„**Aufrechterhaltung**“ bedeutet, dass ein IR die Anforderungen für seinen/ihren derzeitigen Rang gemäß Anlage 1 des Anhangs 1 auf vierteljährlicher Basis erreichen oder einhalten muss, um Einkommen aus dem Vergütungsplan zu erzielen.

„**Äußeres Segment**“ ist die DownLine-Sparte eines TCs mit Ausnahme seines inneren Segments.

„**Bezahlt als**“ bedeutet, falls ein IR die Bestimmungen zur Aufrechterhaltung seines derzeitigen Rangs für ein bestimmtes Vierteljahr nicht erfüllt, er/sie in Übereinstimmung mit dem unteren Rang, für den er sich in diesem Zeitraum qualifiziert hat, bezahlt wird. Sofern der derzeitige Rang eines IR zum Beispiel der Diamond Star ist, aber er nicht in der Lage ist, die Aufrechterhaltung des Diamond Stars zu erfüllen, und er nur die Aufrechterhaltung des Gold Star erfüllt, wird er in Übereinstimmung mit dem unteren Rang, d.h. dem Gold Star (dem Rang für den er/sie sich qualifiziert ist) bezahlt. Der Klarheit halber gilt das für den einzelnen Rang und den entsprechenden Rang.

„**Personal Business Volume**“ oder „**PBV**“ ist der BV, den der IR persönlich erreichen oder leisten muss, sei es durch den Verkauf an einen Kunden oder für den persönlichen Verbrauch über den Repeat e-Store.

„**Platzierung**“ bezeichnet die Art und Weise wie TCs in der Datenbank des Unternehmens gemäß der Genealogie platziert sind.

„**Primäres TC**“ bedeutet das erste TC, das ein Vertriebspartner erhält, wenn er erstmals zum Vertriebspartner ernannt wird. Es ist in der Regel durch die Erweiterung ' 001' nach der repräsentativen Identifikationsnummer identifizierbar.

„**Qualifiziert**“ bezeichnet den Zustand, den ein TC erreicht, falls als Minimum das erforderliche BV (das primäre TC-001 erfordert 500 BV und TC-002 und TC-003 benötigen jeweils 500 BV) erzielt wird.

„**Das Unternehmen eStore**“ bezeichnet den Ort, der von der Unternehmens-Website und dem Virtuellen Büro (VO) der IRs zugänglich ist, wo sowohl qualifizierte Produkte als auch Wiederholungsprodukte zum Verkauf an Kunden und IRs für deren persönlichen Gebrauch angeboten werden.

„**QNEurope Redemption Store**“ ist das Einlösungslager, das im virtuellen Büro (VO) des IR zu Verfügung steht und zugänglich ist.

„**Vierteljahr/vierteljährlich**“ sind 13 Provisionswochen.

„**Rang**“ ist der Titel der Anerkennung, der einem IR auf Grundlage der Vergütungsebene, die er erreicht hat, verliehen wird.

„**Aufstieg im Rang**“ bedeutet, dass ein IR auf einen neuen Rang befördert wird, sobald er alle Anforderungen für den neuen Rang, gemäß Anlage 1 des Anhangs 1 auf einer vierteljährlichen Basis erfüllt hat.

Bronze Star ist der Standardrang für neue IRs

Silver Star ist die Weiterentwicklung des Bronze Star bei der Erfüllung aller Anforderungen der Anlage 1 des Anhangs 1.

Gold Star ist der Einstiegsrang für bestehende/beförderte qualifizierte IRs und es kann auch ein Aufstieg des Silver Star nach der Erfüllung aller die Anforderungen der Anlage 1 des Anhangs 1 sein.

Sapphire Star ist die Weiterentwicklung des Gold Star nach der Erfüllung aller Anforderungen der Anlage 1 des Anhangs 1.

Platinum Star ist die Weiterentwicklung des Sapphire Star nach der Erfüllung aller Anforderungen der Anlage 1 des Anhangs 1.

Diamond Star ist die Weiterentwicklung des Platinum Star nach der Erfüllung aller Anforderungen der Anlage 1 des Anhangs 1.

Blue Diamond ist die Weiterentwicklung des Diamond Star nach der Erfüllung aller Anforderungen der Anlage 1 des Anhangs 1.

„**Anwerbung**“ ist die Anwerbung von Einzelhandelskunden oder neuen IRs für das Unternehmen;

„**Repeat e-Store**“ ist der Teil des e-Stores auf www.qneurope.com für Verbrauchsprodukte.

„**Wiederholungsverkäufe**“ bedeutet die Wiederholung des Kaufs oder Verkaufs von Produkten des Unternehmens.

„**Wiederholte Verkaufspunkte**“ oder „**RSP**“ sind Punkte, die durch Wiederholungsverkäufe oder Käufe Ihrer DownLine der 3. Ebene unter Ihrer Rekrutierungslinie erzielt wurden und die in Bargeld oder BV umgewandelt werden können.

„**Wiederholte Verkaufsprovision**“ bedeutet die Provision, die aus den kumulierten wiederholten Verkaufspunkten stammt.

„**Einzelhandelspreis**“ ist der Detailhandelspreis der Produkte des Unternehmens gegenüber den Kunden.

„**Einzelhandelsgewinn**“ bedeutet die Differenz zwischen dem Verkaufspreis und dem reduzierten IR-Preis für die Produkte des Unternehmens QN Europe. Er steht nur einem IR zu, der die Produkte des Unternehmens an Einzelhandelskunden verkauft.

„**Eigenaktivierung**“ sind die qualifizierenden Tracking Center 001, 002 und 003 durch Einzelhandelsumsätze oder persönliche Käufe.

„**Stufenprovision**“ ist die progressive Provision, die nach der Vergütungsstufe des IR gezahlt wird.

„**Tracking Center**“ oder „**TC**“ ist eine Position in der Datenbank des Unternehmens. Provisionen und/oder Boni werden unter Bezugnahme auf das jeweilige Tracking Center berechnet.

03 Erwerb von TCs

3.01 Tracking Center

Einem IR werden bei seiner Annahme als Vertriebspartner drei (3) TCs gewährt. Die drei (3) TCs erscheinen in der Genealogie in der folgenden Konfiguration: Das primäre TC-001 als oberstes TC ist unmittelbar zu seiner Linken mit dem TC-002 und zu seiner Rechten unmittelbar mit dem TC-003 verbunden.

3.02 Qualifizierung alle TCs

Ein IR muss alle seine TCs qualifizieren, bevor er zusätzliche TCs erwerben kann.

3.03 Mindest-BV

Für die Zwecke des Erwerbs von zusätzlichen TCs und auch für die Zwecke der Qualifizierung eines TCs, beträgt die Mindestanzahl der BV, die einem (1) TC zugewiesen werden können, fünfhundert (500) BV für das primäre TC und für andere TC- Erweiterungen.

3.04 Erwerb von zusätzlichen TCs

Vorbehaltlich Ziffer 3.05 kann ein IR nach Qualifizierung aller seiner bestehenden TCs, ein zusätzliches TC durch Erreichung eines Personal Business Volume von fünfhundert (500) BV erwerben. Diese 500 BV werden danach dem neu erstellten TC zugeteilt.

3.05 Maximale zusätzliche TCs in einer einzigen Transaktion

Ein IR kann nur maximal zwei (2) zusätzliche TCs in einer einzigen Transaktion erstellen, unabhängig davon, ob das verdiente PBV den Mindest-BV, das für die Erstellung der zwei (2) TCs benötigt wird, überschritten ist.

04 Platzierung

4.01 Platzierungsrecht

Ein Sponsor ist berechtigt, das primäre TC eines IRs, den er persönlich angeworben hat oder alle weiteren TCs, die ihm zugeordnet worden sind (d.h. jeder entscheidet über die Position des eigenen 004 und der nachfolgenden TC- Erweiterungen wie in Unterziffer 3.04 beschrieben), vorbehaltlich der Platzierungsregeln, wie unten angeführt.

05 Platzierungsregeln

5.01 Begrenzung der verbundenen TCs

Jedes TC kann nur zwei (2) nach unten verbundene TCs haben

5.02 Unmittelbares UpLine- TC

Jedes TC kann nur ein (1) TC als seine unmittelbaren UpLine haben.

5.03 Platzierungsrechte eines Sponsors

Vorbehaltlich der Unterziffer 5.08, hat ein Sponsor das alleinige Recht, das primäre TC eines IRs, den der Sponsor persönlich gefördert hat, zu platzieren. Vorbehaltlich des Vorgenannten, hat ein IR das Recht, alle TCs, die ihm zugeordnet werden, zu platzieren.

5.04 Platzierungsrecht eines IR

Vorbehaltlich der Unterziffer 5.07, kann ein IR jedes TC, das er berechtigterweise platzieren darf, unter den vorhandenen TCs in seiner DownLine platzieren, angefangen unter seinem primären TC (TC-001). Aber er kann kein TC auf eine Position platzieren, die schon von einem anderen TC belegt ist.

5.05 Platzierung über dem primären TC

Ein IR darf kein TC über sein eigenes primäres TC platzieren.

5.06 Platzierung unter dem primären TC

Ein IR darf kein TC, das er platzieren darf, auf einer Position platzieren, die sich nicht unter seinem primären TC befindet. In anderen Worten, er kann kein TC im Widerspruch zu Unterziffer 5.08 platzieren.

5.07 Spätere TC-Erweiterungen zum TC-003

Gemäß Unterziffer 5.01 dürfen alle TC- Erweiterungen, die einem IR in Folge des TC-003 (d. h. TC-004 und weitere) gehören, nicht direkt auf/mit demselben IR platziert/verbunden sein.

5.08 Standardplatzierung

Falls die Platzierungsanweisung eines anwerbenden IRs nicht eindeutig, fehlerhaft oder im Widerspruch zu den R&V steht (einschließlich des Vergütungsplans) oder er keine Platzierungsanweisung erteilt, gilt die Standardplatzierung gemäß Ziffer 6 „Standardplatzierungsmethode“.

06 Standardplatzierungsmethode

6.01 Standardplatzierung eines TCs

Ein standardmäßig platziertes TC kann nur in die Genealogie auf der ersten freien Position im äußeren Segment seines TCs oder auf dem TC seines Empfehlens platziert werden.

07 Provisionen und/oder Boni

(a) Alle IRs haben ein Recht auf den Einzelhandelsgewinn. Ein Kunde erhält keine Provisionen und/oder Boni, obwohl ein TC für seine Bestellung platziert wird.

(b) Nur qualifizierte und aktivierte TCs sind für den Verdienst von anderen Provisionen und/oder Boni als dem Einzelhandelsgewinn geeignet.

(c) Jeglicher vor der Aktivierung angesamelter BV, wird nicht in den Auftrag desselben IRs gegeben, es sei denn, er erfolgt im gleichen Provisionszeitraum der Aktivierung auf.

(d) Alle Provisionen und/oder Boni, die gemäß diesem Vergütungsplan zahlbar sind, basieren auf den Verkauf der Produkte des Unternehmens, nicht auf der Basis der Einführung von Personen in das Unternehmen.

7.01 Einzelhandelsgewinn

(a) Ein IR ist zum Einzelhandelsgewinn für jedes Produkt, das der IR persönlich und erfolgreich gegenüber einem Kunden fördert, der es daraufhin vom Unternehmen kauft, berechtigt.

(b) Ein Empfehler ist auch zum Einzelhandelsgewinn aus dem ersten persönlichen Kauf seiner direkt geförderten DownLine zum Einzelhandelspreis berechtigt (der auch mehr als ein Produkt umfassen kann).

7.02 Stufenprovision

(a) Stufenprovisionen werden an den IR auf Basis der angesammelten BV aus den Produktkäufen der Kunden oder IRs gezahlt. Nur qualifizierte und aktivierte IRs können die Stufenprovision erhalten.

(b) BV werden den einzelnen Produktarten zugeordnet und die gleichen Produktarten können verschiedenen Einheiten des BVs zugeordnet werden.

(c) Mit dem Verkauf eines Produkts, schreibt das Unternehmen eine bestimmte Anzahl von BV, die dem BV des Produktes entspricht, auf einem (1) der TCs oder der BV –Bank eines IRs gut, der entweder das Produkt für sich selbst gekauft oder den Verkauf des Produktes erfolgreich gegenüber einem Kunden gefördert hat. Im Fall von verkauften Produkten an einen Kunden, schreibt das Unternehmen den BV, der dem Produkt zugeordnet ist, einer BV- Bank des IRs gut, der erfolgreich den Verkauf des Produkts gefördert hat, und der IR ordnet diesen BV innerhalb von sieben (7) Tagen nach Erhalt seinem TC zu.

(d) In der Genealogie stellen die TCs auf dem inneren Segment eines bestimmten TCs eine DownLine-Gruppe des betreffenden TCs dar. Die TCs auf dem äußeren Segment stellen eine weitere DownLine-Gruppe dar. Mit anderen Worten, jedes TC sollte eine (1) DownLine- Gruppe auf seinem inneren Segment und eine (1) auf seinem äußeren Segment haben.

(e) Für jedes TC gibt es einen (1) Zähler, der die Ansammlung der BV in jeder DownLine-Gruppe aufzeichnet.

(f) Provisionen werden für jedes TC auf der Basis der gesamten angesammelten BV in beiden DownLine-Gruppen eines TCs berechnet, wie im Zähler und gemäß der Stufenprovisionstabelle unten angezeigt.

(g) Die Provision wird täglich berechnet und wöchentlich ausgezahlt. Die Provision, die für ein TC gezahlt wird, berechnet sich am Ende des Provisionszeitraums und ein etwaiger verbleibender Saldo für den nicht in Auftrag gegebenen BV wird auf den nächsten Provisionszeitraum vorgetragen. Die Provisionen und kumulierten BVs, die lokale Verkaufstransaktionen umfassen, werden jedoch auf der Grundlage der lokalen Vergütungsrichtlinien in einen anderen Provisionszeitraum unterteilt.

(h) Eine maximale wöchentliche Stufenprovision ist für jede Vergütungsebene der unabhängigen Vertriebspartner gemäß den Ausführungen in Anlage 1 des Anhangs 1 beschränkt. Alle BV, die sich in einer einzigen Woche in einem Provisionszeitraum angesammelt hat, nachdem die maximale Stufenprovision für den Provisionszeitraum erreicht worden ist, verfallen und werden bei der Berechnung einer Stufenprovision, die an einen IR zahlbar ist, nicht berücksichtigt.

7.03 Vorzeitige Auszahlung

Die Möglichkeit der vorzeitigen Auszahlung gilt nur für einen neu qualifizierten und aktivierten IR, der das benötigte untere Größensegment des primären TCs der ersten Stufenprovision des 1. Zyklus innerhalb der vorgegebenen Zeit erreicht hat. Das ist unabhängig davon, auf welchem Rang der neuen IR platziert wird, und die Gesamtausschüttung wird gemäß Anlage 1 erfolgen. Wie in dieser Ziffer genannt, muss der IR durch die Anwerbung von 2 qualifizierten Direktanwerbungen, die auf jeder Seite seines Tracking Center platziert sind, aktiviert sein, damit für er für die vorzeitige Auszahlung in Frage kommt. Die Eigen-Aktivierung erlaubt dem IR nicht, die Möglichkeit der vorzeitigen Auszahlung in Anspruch zu nehmen. Ein neuer IR, der qualifiziert und aktiviert ist, muss die erforderlichen ersten 1000 BV auf seinem unteren Größensegment innerhalb der ersten 4 Wochen nach dem Datum der Registrierung erreichen, um die Möglichkeit der entsprechenden vorzeitigen Auszahlung in Anspruch zu nehmen. Danach muss der neue IR, der qualifiziert ist und aktiviert ist, die erforderlichen zweiten 1000 BV auf seinem/ihrem unteren Größensegment innerhalb der ersten 6 Wochen nach dem Datum der Registrierung erreichen, um die Möglichkeit der entsprechenden vorzeitigen Auszahlung in Anspruch zu nehmen. Erklärung der vorzeitigen Auszahlung: Ein neuer IR, der qualifiziert und aktiviert und auf dem ersten Rang (Bronze Star) platziert ist, würde sofort innerhalb der ersten 4 Wochen nach dem Datum seiner Registrierung 45€ nach Erreichung der ersten 1000BV auf seinem unteren Größensegment verdienen und weitere 45€, wenn sein unterstes Größensegment die zweiten 1000 BV innerhalb der ersten 6 Wochen nach seiner Registrierung erreicht. Der Restbetrag der benannten 1. Stufe der Auszahlung für seinen aktiven Rang in Höhe von 105€ wird beim Erreichen der dritten 1000BV auf seinem unteren Größensegment ausgezahlt. Mit anderen Worten, für den Rang des Bronze Star beträgt die Gesamtauszahlung der 1. Stufenprovision 195€ und wird in Raten gezahlt von jeweils 45€ für die ersten 1000BV und 45€ für die zweiten 1000 BV und 105€ für die dritten 1000 BV der insgesamt erforderlichen 3000 BV des unteren Größensegments für die erste Stufenprovision des 1. Zyklus. Siehe bitte Tabelle zur vorzeitigen Auszahlung.

7.04 Punkte und Provisionen aus Wiederholungsverkäufen

Ein IR erhält die Möglichkeit der Umwandlung seiner verdienten Punkte aus Wiederholungsverkäufen in Bargeld oder BV gemäß Anlage 4. Bargeld, das aus verdienten Punkten aus Wiederholungsverkäufen umgewandelt wurde, heißt wiederholte Verkaufsprovision. Für jeden Wiederholungsverkauf durch einen IR, durch den bestimmte BV und RSP erhalten werden, erhält der IR selbst die BV während seine 3 Ebenen der direkten Empfehler die zugeteilten RSP verdienen, sofern die direkten Empfehler die Anforderungen der vierteljährlichen Aufrechterhaltung erfüllt haben. Für jeden Wiederholungskauf an Einzelhandelskunden, mit dem bestimmte BV und RSP erzielt werden, wird der anwerbende IR des Einzelhandelskunden zum direkten Empfehler der ersten Ebene und erhält sowohl BV als auch benannte RSP. Die direkten Empfehler der zweiten und dritten Ebene erhalten auch die benannten RSP, sofern sie die Bestimmungen der vierteljährlichen Aufrechterhaltung eingehalten haben. Um die vierteljährliche Aufrechterhaltung von 60 PBV aus Wiederholungsverkäufen zu erreichen, muss ein IR Punkte aus Wiederholungsverkäufen verdienen.

7.05 Änderungen der Provisionen und/oder Boni

Das Unternehmen kann nach eigenem Ermessen die Anhänge zu diesem Vergütungsplan ersetzen oder ergänzen, um die darin beschriebene Methode oder den Betrag abzuändern oder Teile aus den Anhängen zu streichen oder Teile hinzuzufügen. Falls das Unternehmen die Anhänge des Vergütungsplans ersetzen, ändern oder löschen möchte, wird es den IRs eine Benachrichtigung mit angemessener Vorlaufzeit zukommen lassen, indem eine Vorankündigung auf der offiziellen Unternehmenswebsite veröffentlicht wird. Der neue Austausch, die Änderung oder Löschung erfolgt unmittelbar nach Ablauf der zeitlich angemessenen Vorlaufzeit.

08 Aktivierung und Qualifizierung

8.01 Qualifizierung

(a) Für die Qualifizierung eines TCs, kann ein IR nur die BV, die einem Produkt zugeordnet sind, das er persönlich erworben oder gegenüber einem Kunden gefördert hat, verwenden.

(b) Ein IR muss sein primäres TC (001) qualifizieren, bevor er seine anderen TCs qualifizieren kann.

(c) Nach der Qualifizierung seines primären TCs, kann ein IR seine/ihre verbleibenden BV einer anderen TC-Erweiterung zuweisen. Mit anderen Worten, wenn der IR die erforderlichen qualifizierten BV seinem primären TC zugewiesen hat, gilt das primäre TC als qualifiziertes TC und wenn er die erforderlichen qualifizierten BV anderen TC-Erweiterungen zuweist, gelten auch die anderen TC-Erweiterungen als qualifizierte TCs.

8.02 Aktivierung

Ein qualifizierter IR kann seine Vertretung aktivieren, indem er eine direkte qualifizierte Anwerbung auf jeder Seite seines/ihres primären TCs (TC 001) oder auf jeder Seite seines sekundären TCs, TC 002 und TC 003, platziert. Alternativ kann ein qualifizierter IR seine Vertretung dadurch aktivieren, dass er/sie eine direkte qualifizierte Anwerbung auf einer Seite seinen primären TCs platziert und eine Mindestzahl von 500 BV aus Verkäufen an den Einzelhandel oder aus persönlichen Verkäufen auf seinem sekundären TC ansammelt, das auf der anderen Seite seines primären TCs platziert ist.

8.03 Aktivierung der TC Zähler

Die Zähler für einen TC werden nur nach seiner Qualifizierung und Aktivierung des IRs aktiviert.

09 Förderung

9.01 Vergütungsebenen

Es gibt sieben (7) Vergütungsebenen eines IRs, um die Stufenprovision zu erhalten. Danach ist die Reihenfolge des Aufstiegs in der Stufenprovisionstabelle unten aufgeführt.

9.02 Hochstufung auf einen höheren Rang

IRs können auf einen höheren Rang hochgestuft werden, falls sie die jeweils entsprechenden Anforderungen dieses Ranges erfüllen. Die Mindestanforderungen pro Vierteljahr für die sieben (7) Ränge sind in Stufenprovisionstabelle unten aufgeführt.

9.03 Herabstufung

IRs, die die Aufrechterhaltung nicht erreichen oder die vierteljährlichen Anforderungen des aktuellen Rangs, in dem sie sich befinden, nicht erfüllen, behalten ihren aktuellen Rang, aber werden entsprechend dem unteren Rang ihrer Leistungen in dem Vierteljahr bezahlt. Neue IRs, die sich am oder nach dem 14. April 2012 anmelden und von IRs unter den Status „registriert“ gefördert werden, werden im Rang des Bronze Star platziert und nach Erfüllung der Voraussetzungen entsprechend zum Silver Star, Gold Star, Platinum Star und Diamond Star hochgestuft. Wenn sie jedoch nicht in der Lage sind, die Aufrechterhaltung ihres Ranges innerhalb des Vierteljahres zu erreichen, behalten sie ihren aktuellen Rang, aber sie werden entsprechend ihrer Leistung nach dem niedrigeren Rang bezahlt. Der niedrigste Rang, auf den die Auszahlung an einen IR die zurückgestuft werden kann, ist der Silver Star. Beispielsweise können neue IRs, die zum Gold Star, Platinum Star und Diamond Star hochgestuft werden, nach einem unteren Rang bezahlt werden, aber nicht unter dem Rang des Silver Star.

Vorhandene IRs, die vor dem 14. April 2012 angemeldet waren und sich qualifiziert haben,

werden auf den Rang des Gold Star hochgestuft und danach, bei Erfüllung der erforderlichen Anforderungen, auf den Rang des Platinum Star und Diamond Star. Falls sie jedoch ihren derzeitigen Rang innerhalb des Vierteljahres nicht aufrechterhalten können, behalten sie ihren aktuellen Rang, aber sie werden entsprechend ihrer Leistung nach dem niedrigeren Rang bezahlt. Der niedrigste Rang, auf den die Auszahlung an einen bestehenden IR die zurückgestuft werden kann, ist der Gold Star. Beispielsweise können bestehende IRs, die zum Platinum Star und Diamond Star hochgestuft werden, nach einem unteren Rang bezahlt werden, aber nicht unter dem Rang des Gold Star.

IRs, die die Aufrechterhaltung ihres derzeitigen Ranks im Vierteljahr nicht erreichen, werden ab dem folgenden Vierteljahr gemäß dem niedrigeren Rang bezahlt.

Anlage 1: Stufenprovisionstabelle

Stufenprovisionstabelle								
Stufe	GESCHÄFTSVOLUMEN DER GRUPPE IN JEDEM GERINGEREN VOLUMENABSCHNITT (GBV)	RANG						
		BRONZE STAR	SILVER STAR	GOLD STAR	SAPPHIRE STAR	PLATINUM STAR	DIAMOND STAR	BLUE DIAMOND STAR
1	3.000 BV	175 EUR	195 EUR	220 EUR	225 EUR	240 EUR	260 EUR	280 EUR
2	3.000 BV	175 EUR	195 EUR	220 EUR	225 EUR	240 EUR	260 EUR	280 EUR
3	3.000 BV	175 EUR	195 EUR	220 EUR	225 EUR	240 EUR	260 EUR	280 EUR
4	3.000 BV	175 EUR	195 EUR	220 EUR	225 EUR	240 EUR	260 EUR	280 EUR
5	3.000 BV	175 EUR	195 EUR	220 EUR	225 EUR	240 EUR	260 EUR	280 EUR
6	3.000 BV	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP	10 EP
Wöchentliche maximierte Sufenprovision pro TC								
RANG		BRONZE STAR	SILVER STAR	GOLD STAR	SAPPHIRE STAR	PLATINUM STAR	DIAMOND STAR	BLUE DIAMOND STAR
Auszahlung pro Stufe		175 EUR	195 EUR	220 EUR	225 EUR	240 EUR	260 EUR	280 EUR
Maximierte Stufen pro Woche		40	50	60	65	70	80	90
Maximierte Auszahlungen pro Woche		60 EP	80 EP	100 EP	100 EP	110 EP	130 EP	150 EP

Anlage 2: Tabelle zur vorzeitigen Auszahlung

Geschäftsvolumen der Gruppen in jedem Volumenabschnitt (GBV) in geringerem	Vorzeitige Auszahlungen (€)	Zeitraum
1.000 BV	45 €	Innerhalb der ersten 4 Wochen nach dem Registrierungsdatum des IRs
1.000 BV	45 €	Innerhalb der ersten 6 Wochen nach dem Registrierungsdatum des IRs
1.000 BV	105 €	-k.A.-
<i>Dies verdeutlicht die vorzeitigen Auszahlungen eines IR mit dem Rang Silver Star.</i>		

Anhang 3: MINIMUM MONTHLY RANK ADVANCEMENT AND MAINTENANCE REQUIREMENTS

REQUIREMENTS	BRONZE STAR	SILVER STAR	GOLD STAR	SAPPHIRE STAR	PLATINUM STAR	DIAMOND STAR	BLUE DIAMOND STAR
Voraussetzung	Registered IR, Qualified and Activated	Qualifiziert und aktiviert und muss ein Bronze Star sein	Qualifiziert und aktiviert und muss ein Silver Star sein	Qualifiziert und aktiviert und muss ein Gold Star sein	Qualifiziert und aktiviert und muss ein Sapphire Star sein	Qualifiziert und aktiviert und muss ein Platinum Star sein	Qualifiziert und aktiviert und muss ein Diamond Star sein
PERSONLICHE RSP	50 *	50 *	50 *	50 *	50 *	50 *	50 *
QUALIFIZIERTE DIREKTE	N/A	OPTION 1 3 qualifizierte Direkte mit jeweils 500 BV OPTION 2 2 qualifizierte Direkte mit jeweils 1,000 BV	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
DIREKTE BUSINESS VOLUME (DBV)****	N/A	N/A	500 BV	1,000 BV	1,000 BV	2,000 BV	3,000 BV
GRUPPEN RSP	N/A	N/A	600** von Downlines innerhalb der Linie der Anwerbung	2,000 ** von Downlines innerhalb der Linie der Anwerbung	5,000 ** mit maximal 2.500 GRSP pro Downline von mindestens 2 verschiedenen Seiten innerhalb der Struktur	15,000 ** mit maximal 7.500 GRSP pro Downline von mindestens 2 verschiedenen Seiten innerhalb der Struktur	20,000 ** mit maximal 7.500 GRSP pro Bein von mindestens 3 Beinen

STUFEN	N/A	N/A	2	40	120	200	320
GRUPPEN-LEISTUNG	N/A	N/A	N/A	5 Downlines ** mit Gold Star Rang oder höher	5 Downlines ** mit Sapphire Star Rang oder höher und 10 Downlines ** mit Gold Star Rang oder höher	15 Downlines (beliebige Downlines) die den Sapphire Star Rang oder höher erreichen / erhalten (maximal 11 von einer Seite des Accounts) und 1 Downline ** mit Platin Star Rang oder höher	10 Downlines (beliebige Downlines) die den Platinum Star Rang oder höher erreichen / erhalten (maximal 7 von einer Seite des Accounts) und 2 Downlines mit Diamond Star Rang oder höher (1 auf jeder Seite des TC 001, mindestens 1 im Rahmen des Sponsorings)
AUFRECHTERHALTUNG DES DERZEITIGEN RANGS					Erreichen Sie die Platinum Star Rang-Anforderungen für 2 aufeinanderfolgende Monate***	Erreichen Sie die Diamond Star Rang-Anforderungen für 2 aufeinanderfolgende Monate***	Erreichen Sie die Blue Diamond Star Rang-Anforderungen für 3 aufeinanderfolgende Monate***

*Erreicht entweder durch persönlichen Kauf oder Einzelhandelsverkauf von QN Europe Produkten. Der persönliche RSP kann bis zu einem Jahr ab Transaktionsdatum übertragen werden. 50 Personal RSP ist eine optionale Anforderung für die Rangverbesserung und -erhaltung für Bronze Star und Silver Star.

**Erreicht aus Downlines innerhalb der Linie der Anwerbung.

***Für die Rangpflege von Platinum Star und höher, erreichen Sie die Anforderungen für nur 1 Monat.

Anhang 4: RANGHALTUNGSBONUS

RANK	DIAMOND STAR	BLUE DIAMOND STAR
Erreichen der Anforderungen für die Aufrechterhaltung des Ranges für 6 aufeinander folgende Monate	9.000 EUR	26.000 EUR

Anhang 5: MONATLICHE MINDESTANFORDERUNG FÜR DEN RANGERHALT UND RANGAUFGSTIEG

RSP ANFORDERUNGEN	IR	BRONZE STAR	SILVER STAR	GOLD STAR	SAPPHIRE STAR	PLATINUM STAR	DIAMOND STAR	BLUE DIAMOND STAR
RSP Zahlungsstufe pro RANG	5	5	5	6	7	8	9	10
MINIMUM RSP ANFORDERUNGEN PRO MONAT	*50 RSP	*50 RSP	*50 RSP	*50 RSP	*50 RSP	*50 RSP	*50 RSP	*50 RSP

*50 RSP müssen entweder aus dem persönlichen Einkauf von IR oder aus dem Einzelhandel stammen.