



UNTERNEHMENSRICHTLINIEN FÜR DEUTSCHLAND

Präambel/Einführung

Die **Reliv Germany GmbH** (nachfolgend „**Reliv Germany**“) hat bestimmte Regeln, Verfahren und Richtlinien entwickelt, um sicherzustellen, dass alle Vertriebspartner gleich und fair behandelt werden. Diese Vorschriften dienen der Erhaltung der Integrität des Vergütungsplanes und der Einhaltung aller das Network Marketing betreffenden Regelungen. Die nachfolgenden Unternehmensrichtlinien von **Reliv Germany** für Deutschland (nachfolgend „Unternehmensrichtlinien“) sind für alle Vertriebspartner von **Reliv Germany** verbindlich. Der Vertriebspartnervertrag, der Vergütungsplan von **Reliv Germany** für Deutschland (nachfolgend „Vergütungsplan“) und diese Unternehmensrichtlinien stellen eine einheitliche Vereinbarung zwischen dem jeweiligen Vertriebspartner und **Reliv Germany** dar. Es obliegt Ihnen als Vertriebspartner, die jeweils aktuelle Version der Unternehmensrichtlinien und der weiteren von den Vertriebspartnern zu beachtenden Dokumente einschließlich des Vertriebspartnervertrages zu lesen, nachzuvollziehen und zu befolgen. Bitte beachten Sie, dass **Reliv Germany** sich jederzeit das Recht vorbehält, diese Regelungen abzuändern, und dass diese Änderungen wirksam werden, sobald der Vertriebspartner eine Benachrichtigung hiervon erhält. **Reliv Germany** wird die Vertriebspartner im Fall der Änderung der Unternehmensrichtlinien per E-Mail oder schriftlich benachrichtigen. Im Fall von Abweichungen oder Widersprüchen zwischen den Unternehmensrichtlinien und dem Vertriebspartnervertrag ist der Vertriebspartnervertrag maßgebend. Sofern Sie einen neuen Vertriebspartner sponsern, ist es Ihre Aufgabe, diesem die jeweils aktuelle Version des Vertriebspartnervertrages und des Vertriebspartnerhandbuches einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplans zur Verfügung zu stellen, und zwar noch bevor sich dieser gegenüber **Reliv Germany** verpflichtet. Zusätzliche Kopien dieser Unternehmensrichtlinien erhalten Sie von **Reliv Germany** oder auf der **Reliv Germany** Webseite www.reliv.com.

Wir fordern Sie nachdrücklich dazu auf, diese Unternehmensrichtlinien in regelmäßigen Abständen zu lesen, um sicherzustellen, dass Sie ihren Geschäftsbetrieb in der erwarteten Art und Weise führen. Durch Abschluss des Vertriebspartnervertrages erklären Sie, dass Sie vor der Ernennung zum Vertriebspartner diese Unternehmensrichtlinien vollständig gelesen, verstanden und akzeptiert haben. Bei etwaigen Fragen wenden Sie sich bitte an ihren Master Affiliate, Upline Leader oder an **Reliv Germany**/Distributor Relations.

A. VERHALTENSKODEX

Verhaltenskodex von Reliv Germany

Ich werde während meiner gesamten Tätigkeit als Vertriebspartner beim Vertrieb der Produkte von **Reliv Germany** ehrlich und fair sein.

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

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

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

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

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

Ich werde keine Behauptungen über krankheitslindernde oder heilende Wirkungen der **Reliv Germany** Produkte aufstellen. Ebenso wenig werde ich meine eigenen Erfahrungen mit den **Reliv Germany** Produkten als Indikation für die mit den Produkten erzielbaren Wirkungen anderen gegenüber kundtun.

Ich werde ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von **Reliv Germany** weder Aussagen über das gemäß dem Vergütungsplan mögliche Einkommen, noch Aussagen über das als Vertriebspartner zu erzielende tatsächliche Einkommen oder die zu erzielenden Einnahmen treffen.

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

Ich werde es unterlassen, mit Hilfe von urheberrechtlich geschützten Darstellungen der Struktur anderer Network-Marketing-Unternehmen Distributoren abzuwerben. Ich werde keine Verkaufsmaterialien oder beruflichen Organisationen benutzen, die als Eigentum anderer Unternehmen angesehen werden könnten. Ich werde meine Tätigkeit für **Reliv Germany** in einer Art und Weise ausüben, die die Produkte und die Professionalität anderer Unternehmen respektiert.

B. STATUS ALS VERTRIEBSPARTNER

B.1 Der Weg zur Vertriebspartnerschaft:

Der Bewerber wird zum **Reliv Germany** Vertriebspartner, wenn Reliv Germany der ausgefüllte Antrag zum Abschluss eines Vertriebspartnervertrages zugegangen ist, **Reliv Germany** diesen Antrag angenommen und der Bewerber die erste Lizenzgebühr nach § 3 (3) des Vertriebspartnervertrages bezahlt hat.

Beachte: Reliv Germany behält sich das Recht zur Ablehnung eines Antrages auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages vor und wird die Annahme eines solchen Antrages ausdrücklich erklären (Willkommensbrief).

B.2 Keine Abnahmeverpflichtung:

Niemand ist verpflichtet, von **Reliv Germany** Produkte zu kaufen oder ihre Serviceleistungen in Anspruch zu nehmen, um Vertriebspartner zu werden. Den Vertriebspartnern sind etwaige diesbezügliche Behauptungen oder Vorschläge strikt verboten.

B.3 Geschäftsfähigkeit:

Vertriebspartner müssen in Deutschland geschäftsfähig sein.

B.4 Verheiratete oder eheähnliche Lebensgemeinschaften:

Verheiratete oder in eheähnlicher Lebensgemeinschaft lebende Paare und ihre abhängigen Kinder können nur eine Vertriebspartnerschaft bilden. Beide Partner müssen hierbei den Antrag auf Abschluss des Vertriebspartnervertrages unterzeichnen. Ledigen Vertriebspartnern, die heiraten oder eine eheähnliche Lebensgemeinschaft eingehen, steht es frei, ihren Status als jeweils eigenständige Vertriebspartner beizubehalten, soweit nicht der eine Partner den anderen direkt sponsert. In diesem Fall müssen die Vertriebspartnerschaften zusammengeführt werden.

B.5 Gleichzeitige Beteiligung:

Natürliche Personen dürfen ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung von **Reliv Germany** nicht zeitgleich wirtschaftlich oder rechtlich an mehr als einer Vertriebspartnerschaft beteiligt sein. Zum Beispiel kann ein Gesellschafter einer Kapitalgesellschaft, die selbst Vertriebspartner ist, nicht mehr selbst Vertriebspartner werden. **Reliv Germany** wird dann den Antrag auf Abschluss des Vertriebspartnervertrages ablehnen.

B.6 Kapital- und Personengesellschaften:

Kapital- und Personengesellschaften (sowie andere von **Reliv Germany** jeweils als Vertragspartner zugelassene Gesellschaften) können unter den folgenden Voraussetzungen Vertriebspartner werden:

a) Der Antrag auf Abschluss des Vertriebspartnervertrages muss im Namen der Kapital- oder Personengesellschaft unter Benutzung der für solche Fälle vorgesehenen Anlage zum Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages eingereicht werden. Der Antrag muss vollständig ausgefüllt und im Namen der Kapital- oder Personengesellschaft von einem Vertretungsberechtigten der Gesellschaft sowie, im eigenen Namen, von jedem Gesellschafter bzw. Anteilseigner der jeweiligen Gesellschaft unterzeichnet sein.

b) Durch Unterzeichnung des Antrages auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages wird jeder Gesellschafter bzw. Anteilseigner persönlich zur Einhaltung der Regelungen des Vertriebspartnervertrages und dieser Unternehmensrichtlinien verpflichtet. Zusätzlich bestätigt jeder Gesellschafter bzw. Anteilseigner der Kapital- oder Personengesellschaft, dass, soweit nicht **Reliv Germany** zuvor schriftlich einer abweichenden Vereinbarung zugestimmt hat, er/sie bei dem Geschäftsbetrieb der Gesellschaft als Vertriebspartner von **Reliv Germany** aktiv mitwirkt.

c) **Reliv Germany** ist zur Kündigung des Vertriebspartnervertrages einer Personen- oder Kapitalgesellschaft berechtigt, wenn ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung

von **Reliv Germany**, (i) Geschäftsanteile an eine Person verkauft oder begeben werden, die nicht als Gesellschafter bzw. Anteilseigner auf dem ursprünglichen Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages aufgeführt ist und diesen auch nicht unterschrieben hat, oder (ii) eine Übertragung von Geschäftsanteilen erfolgt (mit Ausnahme einer Übertragung gemäß Abschnitt C.7 der Unternehmensrichtlinien). Durch eine solche Übertragung von Geschäftsanteilen wird der ursprüngliche Inhaber dieser Anteile nicht von seinen vertraglichen Verpflichtungen aus dem Vertriebspartnervertrag befreit.

d) Eine Person, die Anteilseigner, Mitglied der Geschäftsführung oder ein sonstiger leitender Angestellter einer **Reliv Germany** Gesellschaft ist, darf selbst nicht Vertriebspartner bzw. Anteilseigner, Mitglied der Geschäftsführung oder sonstiger leitender Angestellter einer anderen Kapital- oder Personengesellschaft sein, die Vertriebspartner von **Reliv Germany** ist.

e) Ein Vertriebspartner kann seine Vertriebspartnerschaft auf eine Kapital- oder Personengesellschaft dadurch übertragen, dass er in deren Namen einen Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages ausfüllt und die Vertriebspartnerschaft in der von **Reliv Germany** vorgegebenen Form überträgt. Veränderungen der Form, Struktur oder Firma einer Kapital- oder Personengesellschaft dürfen nur mit vorheriger Zustimmung von **Reliv Germany** vorgenommen werden.

f) Die Verletzung des Vertriebspartnervertrages einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien durch eine der Kapital- oder Personengesellschaft nahestehende Person (einschließlich der Ehepartner) wird als Verletzungshandlung der Kapital- oder Personengesellschaft angesehen. In einem solchen Fall kann **Reliv Germany** den Vertriebspartnervertrag fristlos kündigen.

B.7 Jährliche Verlängerung:

Nach § 3 (3) des Vertriebspartnervertrages müssen Sie, um Ihren Status als Vertriebspartner zu erhalten, eine jährliche Lizenzgebühr entrichten. Die jährliche Lizenzgebühr in Höhe von EUR 30 wird für die folgenden Vertragsjahre jeweils an dem Tag fällig, an dem sich der Vertragsschluss jährt. Obwohl die Verlängerung des Vertrages Ihnen obliegt, wird **Reliv Germany** die Vertriebspartner an die Fälligkeit ihrer Lizenzgebühr erinnern.

Für diejenigen Vertriebspartner, die *Wholesale* oder *Commission Earnings* erhalten, wird **Reliv Germany** automatisch die Verlängerung vornehmen, die Lizenzgebühren in jeweils fälliger Höhe abziehen und dies in der Abrechnung ausweisen.

Sollten Sie ihren Status als Vertriebspartner nicht in der dafür vorgeschriebenen Frist verlängern, ist **Reliv Germany** zur fristlosen Kündigung des Vertriebspartnervertrages berechtigt.

B.8 Identifikationsnummern:

Reliv Germany wird Ihnen eine Nummer für Ihr **Reliv Germany** Konto zuteilen, welche Sie für jede Transaktion mit **Reliv Germany** benötigen (sogenannte Record Control Number – „RCN-Nummer“). Geben Sie in Ihrer Korrespondenz mit **Reliv Germany** immer die RCN-Nummer an. Das Unterlassen der Angabe der RCN-Nummer kann zu unnötigen Verzögerungen bei der Bearbeitung Ihrer Anfragen, einschließlich Verspätungen bei der Auszahlung von Provisionen und/oder etwaiger Overrides führen.

B.9 Keine Gebietsschutz:

Es besteht kein Gebietsschutz, weder für Zwecke des Vertriebs noch der Rekrutierung. Dem jeweiligen Vertriebspartner ist es zudem nicht gestattet, anzudeuten oder zu behaupten, dass er/sie Gebietsschutz genieße. Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, seine Tätigkeit als Vertriebspartner in jedem Staat, Land oder Gebiet zu betreiben, in dem Reliv International Inc. ihre Produkte vertreibt. Es obliegt dem Vertriebspartner, dafür Sorge zu tragen, dass die Produkte von **Reliv Germany** außerhalb der Bundesrepublik Deutschland nur in legaler Weise vertrieben werden. **Reliv Germany** übernimmt keine Haftung für die Marktfähigkeit ihrer Produkte außerhalb Deutschlands.

B.10 Internationales Sponsoring:

Der Vertriebspartner darf andere Vertriebspartner nur in solchen Ländern sponsern, in denen Tochterunternehmen von Reliv International Inc. die Produkte vertreiben. Diese Länder hat Reliv International Inc. benannt. Eine natürliche Person oder eine Gesellschaft darf von einem Vertriebspartner nur dann gesponsert werden, wenn diese eine Adresse und einen Wohnsitz bzw. Niederlassung oder ein Aufenthaltsrecht in Deutschland oder in einem anderen Land nachweisen kann, in dem Reliv International Inc. durch ein Tochterunternehmen die Produkte vertreibt.

Es obliegt dem Vertriebspartner sicherzustellen, dass die Produkte von **Reliv Germany** außerhalb der Bundesrepublik Deutschland in legaler Weise vertrieben werden. **Reliv Germany** übernimmt keine Haftung für die Marktfähigkeit ihrer Produkte außerhalb Deutschlands.

A) Zugelassene Produkte und Verkaufsmaterialien:

Vertriebspartner dürfen in jedem Land nur solche Produkte und Verkaufsmaterialien zum Verkauf und Vertrieb anbieten, die dort nach Maßgabe der einschlägigen lokalen gesetzlichen Vorschriften zum Verkauf und Verbrauch zugelassen und/oder registriert sind. Es obliegt dem Vertriebspartner, sicherzustellen, dass alle einschlägigen lokalen Gesetze bzw. gesetzlichen Regelungen eingehalten werden. **Reliv Germany** ist nicht dazu verpflichtet, einen Vertriebspartner dabei zu unterstützen, die jeweiligen Produkte oder Verkaufsmaterialien auf Konformität mit dem jeweiligen ausländischen Recht zu untersuchen oder die Produkte an die jeweiligen lokalen gesetzlichen Anforderungen anzupassen.

B) Um international in offiziell für den Vertrieb geöffneten und autorisierten (registrierten) Ländern und Gebieten geschäftlich tätig zu werden:

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

C) Der Vertriebspartner wird jegliche Maßnahmen werbender, rekrutierender und sponsernder Art in Ländern unterlassen, in denen kein Tochterunternehmen von Reliv International Inc. geschäftlich tätig ist (ein „Nicht-Reliv Land“). In solchen Ländern hat der Vertriebspartner davon abzusehen:

1. jede Art von Produkten oder Produktmustern zu verkaufen oder zu vertreiben; hiervon ausgenommen sind die Länder der Europäischen Union;
2. die **Reliv Germany** Geschäftsidee zu bewerben, einschließlich:
 - a. der Platzierung von Einträgen in Telefonbüchern, die eine unabhängige Vertriebspartnerschaft oder die Geschäftsidee bewerben;
 - b. der Durchführung von Veranstaltungen zur Bewerbung der Geschäftsidee oder der Durchführung von Schulungen mit Individuen (gleich welcher Zahl);
 - c. der Einrichtung oder Anmietung von Räumlichkeiten zur Bewerbung der Geschäftsidee;
 - d. der Ernennung eines Vertreters oder von Vertretern zur Bewerbung der Geschäftsidee;
 - e. des Bewerbens oder Aushandelns eines Vertrages oder einer sonstigen förmlichen oder formlosen Vereinbarung, um einen potentiellen Vertriebspartner für die Geschäftsidee, einen bestimmten Sponsor oder eine bestimmte Vertriebslinie zu verpflichten;
3. Treffen in einem autorisierten Land oder Gebiet mit potentiellen Vertriebspartnern aus nicht autorisierten Ländern abzuhalten oder verfrüht Schulungen durchzuführen oder die Geschäftsidee oder die Produkte in nicht autorisierten Ländern zu bewerben;
4. zu behaupten, dass er/sie der alleinige Vertreter von **Reliv Germany** ist oder ein exklusives Vertriebsrecht in einem Land hat;

5. jegliche Art von Aktivitäten zu entfalten, die nach Ansicht von **Reliv Germany** dem Geschäft von **Reliv Germany** schaden.

D) Reliv International Inc. und ihre Tochterunternehmen erlauben das Sponsoring von Vertriebspartnern in und zwischen allen Ländern, in denen Reliv International Inc. Produkte vertreibt. Vertriebspartner eines Landes, die einen Vertriebspartner in einem anderen Land gesponsert haben, sind berechtigt, hierfür eine Vergütung auf Grund des Vergütungsplanes zu erhalten, die sich an dem Umsatz dieser anderen Vertriebspartner orientiert. Dies gilt selbst dann, wenn zwischen den Vergütungsplänen der verschiedenen Länder Unterschiede bestehen.

Grundsätzlich gilt:

1. Die Tochterunternehmen der Reliv International Inc. bezahlen den Vertriebspartner in der Währung des Landes, in dem dieser seinen Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gestellt hat („Heimatland“).
2. Sofern das Heimatland eines Sponsors nicht mit dem des gesponserten Vertriebspartners identisch ist, bucht Reliv International Inc. das gesamte Geschäft (Umsatz) des Vertriebspartners als entsprechenden Umsatz im Heimatland des Sponsors.

B. 11 Produkte:

Produkte sind alle Produkte, die in dem zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses geltenden Produktkatalog enthalten sind. Im Rahmen der allgemeinen Vertriebspolitik ist **Reliv Germany** jederzeit vor Annahme einer Bestellung zu einer Änderung des Produktkataloges berechtigt.

Im Rahmen der allgemeinen Vertriebspolitik ist **Reliv Germany** ebenso zu einer Änderung oder Einstellung des Vertriebs einzelner Produkte berechtigt. Hierüber wird **Reliv Germany** den Vertriebspartner mindestens drei Monate vorher informieren. Sofern der Vertriebspartner bezüglich solcher Produkte noch vor Erhalt der schriftlichen Benachrichtigung bereits einen Kaufvertrag oder eine sonstige bindende vertragliche Verpflichtung eingegangen ist und er/sie **Reliv Germany** hiervon unverzüglich unterrichtet hat, ist **Reliv Germany** verpflichtet, dem Vertriebspartner die auf Grund dieser Verpflichtung geschuldeten Produkte zu liefern.

Alle weiteren Produkte, die nach Abschluss des Vertriebspartnervertrages in das Verkaufsprogramm aufgenommen werden, werden automatisch Produkte im Sinne dieser Unternehmensrichtlinien.

Jedem Produkt wird ein bestimmter *Point Value* zugewiesen, um das monatliche *Point Volume* zu kalkulieren („PV“); der *Point Value* wird im jeweiligen Vertriebspartnerkatalog ausgewiesen.

C. TÄTIGKEITEN ALS VERTRIEBSPARTNER

C.1 Sponsoring:

Als Vertriebspartner sind Sie berechtigt, ohne jedoch dazu verpflichtet zu sein, andere Vertriebspartner für das **Reliv Germany** Programm zu sponsern. Die Anwerbung neuer Vertriebspartner begründet, für sich genommen, keinen Vergütungsanspruch. Für Ihre Bemühungen beim Aufbau und der Pflege Ihrer Vertriebspartnerlinie werden sie jedoch nach dem Reliv Vergütungsplan eine Vergütung erhalten, die auf dem Verkaufsvolumen basiert.

Die Höhe der eventuell erzielbaren Vergütungen und/oder Provisionen irgendwelcher Art wird von **Reliv Germany** weder versprochen noch zugesichert oder garantiert.

C.2 Mehrfache Bewerbungen:

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

C.3 Schulungen:

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

C.4 Übertragung einer Sponsorenschaft:

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

Beachten Sie, dass bei der Übertragung einer Sponsorenschaft nur derjenige Vertriebspartner ausgetauscht wird, der den Wechsel beantragt hat. Alle anderen Vertriebspartner in der Downline verbleiben in der ursprünglichen Downline.

C.5 Das Sponsern von potentiellen Vertriebspartnern:

Alle Vertriebspartner werden darauf hingewiesen, dass das Sponsern von Personen, die insoweit bereits in Kontakt mit anderen Vertriebspartnern stehen, den ethischen Standards von **Reliv Germany** widerspricht. Eine solche Verhaltensweise wird von **Reliv Germany** oder anderen Vertriebspartnern generell nicht gestattet. **Reliv Germany** möchte klar darauf hinweisen, dass es eine solche Verhaltensweise als Verstoß gegen den Verhaltenskodex ansieht. **Reliv Germany** glaubt, dass die gegenseitige Unterstützung aller Vertriebspartner untereinander eine Quelle der Kraft für das Wachstum unserer gesamten Organisation darstellt. Der Erfolg eines „offenen“ Systems hängt stark von der ethischen Verhaltensweise der Vertriebspartner ab und beruht auf dem gemeinsamen Verständnis, keine Vertriebspartnerkandidaten von anderen Vertriebspartnern abzuwerben.

C.6 Verkauf, Abtretung oder Übertragung von Vertriebspartnerschaften:

Die Genehmigung des Verkaufs, der Abtretung oder der sonstigen Übertragung einer Vertriebspartnerschaft steht im freien Ermessen von **Reliv Germany**. Sollten Sie diesbezüglich Fragen haben, kontaktieren Sie für weitere Informationen und die Vorgehensweise zur Durchführung des Verkaufs, der Abtretung oder Übertragung **Reliv Germany**.

C.7 Rechtsnachfolge:

Sofern der Vertriebspartner eine natürliche Person ist, kann er die Rechte und Pflichten aus diesem Vertriebspartnervertrag für den Fall seines Todes durch Verfügung von Todes wegen auf Dritte übertragen. In Ermangelung einer solchen endet der Vertriebspartnervertrag automatisch mit dem Tod des Vertriebspartners.

Reliv Germany möchte betonen, dass auf Grund gesetzlicher Regelungen mit dem Tod eines Vertriebspartners dessen gesamtes Vermögen und somit auch dessen im Zeitpunkt des Todes bestehende Ansprüche und Rechte gegen Dritte als Ganzes auf die Erben übergehen und dass **Reliv Germany** nicht berechtigt ist – und im übrigen auch nicht beabsichtigt – solche Ansprüche auf einen neuen Vertriebspartner zu übertragen.

C.8 Vertragsbeitritt weiterer Bewerber:

Sofern eine natürliche oder juristische Person einem bereits bestehenden Vertriebspartnervertrag eines Vertriebspartners beitreten will, bedarf es hierzu einer schriftlichen Anfrage sowie eines neuen, von allen Antragstellern vollständig ausgefüllten und unterschriebenen Antrages auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages. Sollte die beitretende Person bereits Reliv Vertriebspartner sein, ist sie verpflichtet, ihren bestehenden Vertriebspartnervertrag zu kündigen und für sechs Monate insoweit nicht tätig zu werden. Der ursprüngliche Vertriebspartner ist verpflichtet, in der Vertriebspartnerschaft zu verbleiben.

D. WERBUNG

Werbung kann Ihr **Reliv Germany** Geschäft zwar fördern und unterstützen, nicht jedoch die alleinige Grundlage hierfür bilden. **Reliv Germany** ist ein Network-Marketing-Unternehmen und nutzt eine Form von Werbung, die zugkräftiger als alle anderen Werbestrategien für den Massenmarkt ist: Mundpropaganda und persönlicher Kundenkontakt. **Reliv Germany** weiß, dass Sie selbst unser effektivstes Werbemittel sind.

D.1 Marken:

Der Name RELIV und alle Namen der Produkte von **Reliv Germany** sind Marken von **Reliv Germany**.

Ausschließlich **Reliv Germany** ist zur Produktion und zum Vertrieb von Produkten und Literatur unter Nutzung dieser Marken befugt. Es ist strikt verboten, den Namen **Reliv Germany** oder die Namen der Produkte von **Reliv Germany** in einer anderen als der im Vertriebspartnerhandbuch vorgesehenen Weise zu nutzen.

D.2 Reliv Germany Literatur:

Bei der Darstellung der Produkte von **Reliv Germany** und/oder des **Reliv Germany** Vergütungsplans darf nur die offizielle **Reliv Germany** Literatur verwendet werden.

- a) Zur Bestellung von Visitenkarten und Briefpapier mit dem Namen und Logo von **Reliv Germany** beachten Sie bitte die Hinweise im Vertriebspartnerhandbuch. Diese dürfen Sie unter Beachtung der beigefügten Richtlinie von **Reliv Germany** bei einem Lieferanten Ihrer Wahl reproduzieren lassen.
- b) Es ist verboten, die von **Reliv Germany** erhältliche Literatur, Broschüren, Beilagen oder andere Verkaufshilfsmittel zu reproduzieren, zu kopieren oder nachzudrucken.

D.3 Werbung in Printmedien:

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

D.4 Eintrag im Telefonbuch:

Ein Vertriebspartner, der den Rang eines Master Affiliate erreicht und den Aufbau seiner Vertriebspartnerschaft mindestens sechs Monate aktiv betrieben hat, darf sich im Telefonbuch mit seinem Namen und dem Zusatz „Unabhängiger Vertriebspartner“ eintragen lassen. Weitere Zusätze sind nicht erlaubt. Um unter Einsatz des Namens „**Reliv Germany**“ in anderen Verzeichnissen zu werben oder eine gebührenfreie Telefonnummer einzurichten, bedarf es der schriftlichen Erlaubnis von **Reliv Germany**.

D.5 Elektronische Medien und das Internet:

In elektronischen Medien und dem Internet darf für die Geschäftsidee geworben werden, solange die Werbung allgemein ist, d.h. der Vertriebspartner darf sich in der Werbung zwar als unabhängiger **Reliv Germany** Vertriebspartner bezeichnen, er darf jedoch die Firma **Reliv Germany**, ihr Logo oder die Produktnamen nicht verwenden.

Den Vertriebspartnern ist es ohne vorherige schriftliche Zustimmung von **Reliv Germany** nicht erlaubt, eine Website mit dem Namen oder der Marke „Reliv“ oder dem Namen oder den Marken der Reliv Produkte aufzubauen.

Im Falle einer Verletzung dieser Grundsätze wird **Reliv Germany** die sofortige Entfernung der Werbung, Website und/oder von sonstigen Informationen verlangen, die im Widerspruch zu den **Reliv Germany** Unternehmensrichtlinien stehen und behält sich das Recht vor, weitere für angemessen erachtete Maßnahmen gegen den diese Grundsätze verletzenden Vertriebspartner zu ergreifen.

D.6 Domain-Namen:

Es ist den Vertriebspartnern verboten, Namen, geschäftliche Bezeichnungen oder Marken von **Reliv Germany**, Reliv International Inc. oder mit ihnen verbundenen Unternehmen bzw. mit diesen Namen oder Marken ähnliche verwechslungsfähige Kennzeichen als Internet Domain zu benutzen.

D.6A Neue Internet Richtlinien:

Vertriebspartner-Webseiten (International)

Vertriebspartnern ist es gestattet, ihr Geschäft mit Hilfe von Webseiten zu bewerben, wenn sie vorab die Genehmigung von Reliv Inc. International eingeholt haben. Der beabsichtigte Inhalt sollte Deinem zuständigen Reliv Büro zur Durchsicht eingereicht werden bevor Du es online stellst. Rechne für die Prüfung und Genehmigung mit einer Bearbeitungszeit von 7 – 10 Werktagen. Vertriebspartner verstehen und akzeptieren dass Reliv in eigenem Ermessen Veränderungen am Inhalt und Aufbau der Webseite verlangen kann bevor diese

zur Veröffentlichung freigegeben wird. Nachdem die Erstgenehmigung erteilt worden ist darf der Vertriebspartner den Inhalt weder verändern noch austauschen ohne die geplanten Modifizierungen vorab der Firma Reliv vorzustellen und von derselben zusätzlich genehmigen zu lassen.

Nachfolgend findest Du die zu beachtenden Punkte zur Erstellung einer Webseite:

- (a) Vertriebspartner müssen die Aussage „Unabhängiger Reliv Vertriebspartner“ deutlich sichtbar in einem Banner an der Spitze der Vertriebspartner-Webseite platzieren. Die Aussage muss auch auf allen Webseiten erscheinen, auf denen ein Reliv Logo oder Markenzeichen erscheint und sollte hinter dem Namen und den Kontaktdaten des Vertriebspartners angesiedelt sein.
- (b) Auf der Webseite des Vertriebspartners und auf allen anderen Webseiten welche die Kontaktdaten des Vertriebspartners zeigen muss die Notiz vermerkt sein, dass Besucher die über einen anderen Vertriebspartner von Reliv gehört haben, sich zwecks Informationen zuerst an diesen wenden müssen. Es liegt in der Verantwortung jedes einzelnen Vertriebspartners der eine eigene Webseite führt, sicherzustellen, dass neue Kunden und Vertriebspartner vorher nicht von einem anderen Reliv-Vertriebspartner kontaktiert worden sind.
- (c) Vertriebspartner dürfen keinen Einkaufskorb oder andere Hilfsmittel die den Direktverkauf möglich machen auf ihrer Webseite einrichten.
- (d) Vertriebspartnern ist es strengstens untersagt, das Reliv-Markenzeichen im Domainnamen der Webseite zu führen.

Nachfolgend findest Du generelle Richtlinien denen Du folgen musst wenn Du den Inhalt einer Webseite erstellst:

- (a) Vertriebspartner dürfen Material benutzen, welches sich in Reliv's Bücherei befindet, inklusive der dort enthaltenen Bilder und Videos (zu finden unter „Mein Geschäft“ Deines Portals).
- (b) Vertriebspartner mögen – abhängig von Reliv's Durchsicht und Genehmigung – persönliche Erfahrungsberichte und limitierte Testimonials von anderen Vertriebspartnern oder Kunden veröffentlichen. Die Vertriebspartner die ihre Erfahrungen publik machen möchten, müssen Reliv mit einer schriftlichen Bestätigung diese Berichte auf der entsprechenden Webseite online stellen zu dürfen, versorgen. Bitte verweise in diesem Fall auf die Sektion H.1 und H.2 der Reliv Regeln und Verfahrensweisen betreffend der Richtlinien für Werbung. Dieses Richtlinien findest Du unter „Mein Geschäft“ in Deinem Portal.
- (c) Vertriebspartner dürfen einen Link zur offiziellen Reliv-Webseite und allen anderen offiziell von Reliv erstellten Webseiten setzen. Vertriebspartner dürfen keine Webseiten von Dritten verlinken, es sei denn sie haben vorher die Genehmigung von Reliv eingeholt.
- (d) Reliv behält sich das Recht vor, von Zeit zu Zeit einen unabhängigen Anbieter zur Verfügung zu stellen, welcher dem Vertriebspartner die Möglichkeit gibt, Webseiten nachzubilden um ihr Geschäft zu promoten. Die Verfügbarkeit dieser Seiten und die allgemeinen Geschäftsbedingungen zur Benutzung derselben wird zur gegebenen Zeit auf der Reliv Homepage bekanntgegeben falls Reliv beschliesst, den Vertriebspartnern reproduzierbare Webseiten zur Verfügung zu stellen.

Wie es laut der Regelungen und Verfahren gefordert wird, muss ein Vertriebspartner der einen anderen Vertriebspartner mit Hilfe des sozialen Netzwerkes sponsert, angemessenes Training und entsprechenden Support in Bezug auf die Reliv Geschäftsmöglichkeit durchführen. Wenn Reliv nach seinem eigenen Ermessen entscheidet dass das Training und der Support den der Vertriebspartner bietet nicht ausreichend ist, kann Reliv unter Einhaltung der Diskretion den neuen Vertriebspartner unter einem anderen Sponsor ansiedeln.

Vertriebspartner müssen sich darüber im Klaren sein dass die Benutzung von Blogs, Chaträumen, Foren, sozialen Netzwerken oder anderen online Methoden die der Kommunikation über Reliv Produkte und Geschäftsmöglichkeiten dienen, als Werbung angesehen werden können. In dem Mass wie die sozialen Medien genutzt werden ist der Vertriebspartner dafür verantwortlich sicherzustellen, dass die Inhalte mit den Reliv Regelungen und Verfahrensweisen, aber auch mit anderen massgeblichen Gesetzen, Regeln und Richtlinien übereinstimmen, die durch die relevanten Autoritäten dargelegt worden sind.

Vertriebspartnern ist es gestattet, Reliv-Werbung auf Nicht-Reliv-Seiten einzustellen, falls Reliv vorher die Genehmigung dazu gegeben hat und nach Reliv's eigenem Ermessen die massgebliche(n) Seite(n) wie folgt eingestuft hat:

- (a) Die Seite(n) und deren Inhalt(e) dürfen nicht mit einer religiösen oder politischen Organisation in Verbindung stehen;
- (b) Die Seite(n) und deren Inhalt(e) dürfen den Namen, den Ruf, die Produkte und die Vertriebspartner von Reliv weder schädigen noch anfechten;
- (c) Die Seite(n) und deren Inhalt(e) dürfen weder Reliv's Markenzeichen, noch die Produktnamen oder anderes geistiges Eigentum missbrauchen;
- (d) Die Seite(n) und deren Inhalt(e) dürfen weder direkt noch indirekt für andere Direktverkauf oder Netzwerkmarketing Firmen werben (gleichgültig welche Produkte diese Firman anbieten), noch Produkte anpreisen die in Wettbewerb mit Reliv stehen (Nahrungsergänzungsmittel und Hautpflegeprodukte eingeschlossen, aber nicht limitiert auf dieselben).

Reliv führt von Zeit zu Zeit Internet-Recherchen durch um sicherzugehen, dass Vertriebspartner ihre Webseiten in Übereinstimmung mit den unter Sektion D.6A aufgeführten Richtlinien unterhalten. Im Falle der Nichteinhaltung dieser Richtlinien behält sich Reliv das Recht vor, dem Vertriebspartner die sofortige Löschung der jeweiligen Werbung, Webseite und/oder Information welche die Reliv Regelungen und Verfahrensweisen verletzt, aufzuerlegen. Wenn ein Vertriebspartner die Verletzung der Regeln und Verfahrensweisen nicht abstellt oder die Sektion D.6A wiederholt verletzt behält sich Reliv das Recht vor, angemessene Massnahmen gegen den Vertriebspartner einzuleiten, welche unter anderem die Sperrung oder Terminierung des Vertriebspartners beinhalten kann.

D.6B Soziale Medien (International)

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

Hier folgen nun einige Auflagen für alle, die irgendeine Form von sozialem Netzwerk oder sozialen Medien nutzen:

- A. Vertriebspartner müssen in allen erzeugten Posts und Profilen ihren Namen angeben und sich ganz klar als „Unabhängiger Reliv Vertriebspartner“ bezeichnen wenn sie Reliv erwähnen oder darüber diskutieren.
- B. Vertriebspartnern ist nicht gestattet in ihrem Namen, Profilfoto, Blognamen oder Fan-/Gruppenseiten die sie im Netzwerk erstellt haben, irgendein Reliv-Markenzeichen, Produktnamen oder Logo zu verwenden. Reliv Vertriebspartner dürfen das für soziale Medien geprüfte Logo für unabhängige Vertriebspartner verwenden, welches sich in der Bibliothek befindet. Nur dieses Logo ist für soziale Medien zugelassen.
- C. Diejenigen Vertriebspartner, die bereits existierende Fanseiten haben, müssen Gruppennamen die das Reliv Markenzeichen, den Produktnamen oder das Firmenlogo beinhalten, gemäss Reliv's Regelungen und Verfahrensweisen abändern oder löschen. Reliv ist sich darüber bewusst dass Seiten wie zum Beispiel Facebook eine Änderung existierender Fanseiten nicht

zulassen. In diesem Fall müssen die Ersteller der jeweiligen Fanseite eine neue Seite oder Gruppe gestalten und die Mitglieder derselben entsprechend umleiten.

- D. Vertriebspartner sind persönlich für die Inhalte der Seite, die sie im sozialen Netzwerk veröffentlichen, verantwortlich. Zusätzlich sind sie als Administrator, Besitzer oder Moderator einer Seite verantwortlich für die dort geposteten Inhalte. Diese Verantwortung beinhaltet auch gepostete, persönliche Empfehlungsschreiben.
- E. Vertriebspartner müssen klar stellen dass sie für sich selber sprechen und nicht im Namen von Reliv International, Inc. Besucher von Vertriebspartner-Blogs, Fanseiten, Gruppen, Tweets oder anderen Formen des sozialen Netzwerkes dürfen nicht den Eindruck gewinnen dass der Inhalt von oder im Namen von Reliv International, Inc. eingestellt worden ist.

Hier sind die Richtlinien, denen zu folgen ist wenn soziale Medien und soziale Netzwerke genutzt werden:

1. Respektiere Dein Publikum. Spreche keine ethnischen Verunglimpfungen, persönliche Beleidigungen oder Obszönitäten aus und lasse Dich auf keine Handlungen ein die für Reliv inakzeptabel sind. Vertriebspartner sollten zudem mit Bedacht auf die Privatsphäre der Benutzer und auf unerwünschte Themen innerhalb ihres Netzwerkes achten.
2. Deine Posts und Kommentare sollen wertvoll sein. Versorge die Benutzer mit bedeutungsvoller Information. Das was Du veröffentlichst wird nicht nur Dich und Deine persönliche Organisation reflektieren, sondern alles was Reliv darstellt.
3. Vertriebspartner können die Reliv Webseite oder eine andere von Reliv geführte Webseite verlinken. Vertriebspartner dürfen keine dritten Seiten in Verbindung mit Promotionen oder Diskussionen, die in Bezug auf Reliv Produkte oder Reliv Geschäftsmöglichkeiten geführt werden, verlinken.
4. Veröffentliche nichts, wenn Du Zweifel hegst. Bedenke dass jede Veröffentlichung Konsequenzen nach sich zieht. Du hast die alleinige Verantwortung für das was Du veröffentlichst und für das was in Deinem Blog, auf Deinem Profil oder in einer anderen Form des sozialen Netzwerkes veröffentlicht wird.

Wie es laut der Regelungen und Verfahren gefordert wird, muss ein Vertriebspartner der einen anderen Vertriebspartner mit Hilfe des sozialen Netzwerkes sponsert, angemessenes Training und entsprechenden Support in Bezug auf die Reliv Geschäftsmöglichkeit durchführen. Wenn Reliv nach seinem eigenen Ermessen entscheidet dass das Training und der Support den der Vertriebspartner bietet nicht ausreichend ist, kann Reliv unter Einhaltung der Diskretion den neuen Vertriebspartner unter einem anderen Sponsor ansiedeln.

Vertriebspartner müssen sich darüber im Klaren sein dass die Benutzung von Blogs, Chaträumen, Foren, sozialen Netzwerken oder andere online Methoden die der Kommunikation über Reliv Produkte und Geschäftsmöglichkeiten dienen, als Werbung angesehen werden können. In dem Mass wie die sozialen Medien genutzt werden ist der Vertriebspartner dafür verantwortlich sicherzustellen, dass die Inhalte mit den Reliv Regelungen und Verfahrensweisen, aber auch mit anderen massgeblichen Gesetzen, Regeln und Richtlinien übereinstimmen, die durch die relevanten Autoritäten dargelegt worden sind.

D.7 Presse:

Die Vertriebspartner dürfen **Reliv Germany** nicht öffentlich repräsentieren. Alle Presseanfragen (Radio, Fernsehen, Zeitungen, Magazine oder andere Zeitschriften bzw. Medien) müssen an die **Reliv Germany** Firmenzentrale verwiesen werden.

D.8 Kostenfreie Medien- und Radiowerbung:

Den Vertriebspartnern ist es ohne vorherige schriftliche Zustimmung von **Reliv Germany** nicht gestattet, **Reliv Germany** oder die Produkte durch kostenfreie Medien wie zum Beispiel Pressemitteilungen, Artikel oder Talk Show-Auftritte bekannt zu machen.

Aufgrund ihrer Stellung als unabhängige Vertriebspartner ist es den Vertriebspartnern erlaubt, ohne vorherige Zustimmung von **Reliv Germany** für die Bewerbung ihres Geschäfts jegliche ethisch und rechtlich zulässige Art von Werbung zu betreiben, soweit hierbei nicht die Firma, die Produktnamen, Logos, Marken und/oder Photos der Mitarbeiter von **Reliv Germany** benutzt werden.

Den Vertriebspartnern ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung von **Reliv Germany** nicht gestattet, **Reliv Germany** oder ihre Produkte mittels Radiowerbung bekannt zu machen. Vor der Buchung von Werbezeit oder der Abgabe verbindlicher Zusagen zur Programmgestaltung sollten die Manuskripte **Reliv Germany** zur Genehmigung vorgelegt werden. (Im allgemeinen wird **Reliv Germany** von ihr nicht selbst entwickelte Manuskripte oder Programme nicht genehmigen).

Den Vertriebspartnern ist es ohne vorherige schriftliche Zustimmung von **Reliv Germany** nicht gestattet, **Reliv Germany** oder ihre Produkte mittels Fernsehwerbung bekannt zu machen. Live-Auftritte sind strikt untersagt. Aufgezeichnetes Material muss vor der Ausstrahlung von **Reliv Germany** genehmigt werden.

D.9 Zustimmung zur Werbung:

Grundsätzlich wird von Werbung abgeraten, die von einem Vertriebspartner selbst entwickelt wurde. **Reliv Germany** stellt den Vertriebspartnern für Kleinanzeigen- und Schaufensterwerbung geeignete Vorlagen zur Verfügung. Sofern Sie nicht die von **Reliv Germany** entwickelten und Ihnen zur Verfügung gestellten Anzeigen nutzen, müssen Sie vor der Platzierung oder der Vorbereitung der Platzierung der Werbung die Zustimmung von **Reliv Germany** einholen.

Vor der Platzierung jeglicher Werbung in elektronischen Medien (Internet, Fernsehen und Radio) muss ebenfalls die Zustimmung von **Reliv Germany** eingeholt werden. Schicken oder faxen Sie bitte Kopien von Text und Layout der von Ihnen entwickelten Werbung an:

Reliv Germany
Waldstraße 23
63128 Dietzenbach

und geben Sie im Betreff „Genehmigung von Werbung“ an. **Reliv Germany** wird die Anfrage innerhalb von sieben (7) bis zehn (10) Arbeitstagen beantworten. Bewahren Sie die Genehmigungsnummer auf, die **Reliv Germany** Ihrer eingereichten Werbung zuteilt. Wir empfehlen Ihnen, die Genehmigungsnummer in der Anzeige abzudrucken.

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

D.10 Werbung mit Reliv-Repräsentanten:

Es ist untersagt, die Namen der Repräsentanten von **Reliv Germany** sowie sich auf diese beziehende Anekdoten oder Photos für Werbezwecke zu gebrauchen.

D.11 Verbot des Umpackens:

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

D.12 Ton- und Filmaufnahmen:

Es ist Vertriebspartnern untersagt, **Reliv Germany** Veranstaltungen, Reden oder Vorträge zu Zwecken des Verkaufs zu vervielfältigen. Ebenso ist es ihnen untersagt, von **Reliv Germany** produzierte Audio- oder Video-Präsentationen zu vervielfältigen, sei es zum Zwecke des Verkaufs oder des Eigengebrauchs.

D.13 Entgegennahme von Telefonaten:

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

D.14 Eintragung gebührenfreier Telefonnummern:

Den Vertriebspartnern ist es verboten, gebührenfreie Telefonnummern unter der Firma von **Reliv Germany** oder in einer Art und Weise eintragen zu lassen, die den Eindruck erwecken könnte, dass dies der Eintrag von **Reliv Germany** ist.

D.15 Telefonwerbung des Vertriebspartners:

Es ist untersagt, den Namen von **Reliv Germany** oder urheberrechtlich geschützte Materialien im Zusammenhang mit einem automatischen Anrufsystem zu verwenden, mit dessen Hilfe Vertriebspartner oder Endkunden geworben werden sollen. Der Vertriebspartner sollte sich darüber im klaren sein, dass nach deutschem Recht das unverlangte Anrufen eines Verbrauchers rechtswidrig ist.

E. PROVISIONEN

E.1 Antrag auf Abschluss eines Vertriebspartnervertrages:

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

E.2 Kalendermonat:

Die Provisionen und der erreichte Rang werden auf monatlicher Basis berechnet.

Beachte: Jede Bestellung muss **Reliv Germany** innerhalb der normalen Geschäftszeiten am jeweils letzten Werktag des Monats zugegangen sein!

E.3 Zahlung der Vergütung:

Die Auszahlung der im Vormonat verdienten Provisionen erfolgt per Scheck. Dieser wird am jeweils sechzehnten (16.) Tag des Monats verschickt, der auf den Vormonat folgt. So werden zum Beispiel Provisionen für den Monat Januar am 16. Februar ausbezahlt. Sollte der sechzehnte (16.) ein Samstag, Sonntag oder Feiertag sein, werden die Provisionen am darauffolgenden Werktag ausbezahlt.

F. REGELN ZUM PRODUKTVERKAUF

F.1 Verbot übermäßiger Produktkäufe:

Die Vertriebspartner sind zum Kauf einer solchen Produktmenge von **Reliv Germany** befugt, die zur Versorgung der Endkunden und für den eigenen Ge- und Verbrauch ausreichend und angemessen ist. Der Kauf einer diese Menge übersteigenden Anzahl von Produkten ist verboten und es ist den Vertriebspartnern auch verboten, übermäßige Käufe anderen Vertriebspartnern vorzuschlagen, ihnen hierzu zu raten oder sie hierzu zu ermuntern. Sollte dieses Verhalten jeweils dazu dienen, sich gemäß dem Reliv Vergütungsplan in der internen Vertriebspartnerhierarchie zu qualifizieren oder zu verbessern oder um sich damit für einen Bonus oder eine Auszeichnung zu qualifizieren, kann eine solche Vorgehensweise die Ergreifung disziplinarischer Maßnahmen einschließlich der Kündigung nach sich ziehen. **Reliv Germany** wird Bestellungen, die gegen diese Vorschrift verstoßen, nicht annehmen.

F.2 Verkauf über den Einzelhandel:

Der Zweck der geschäftlichen Betätigung von **Reliv Germany** und den Vertriebspartnern ist der Verkauf der Produkte von **Reliv Germany** an Endkunden. Aufgrund dessen sollte der Verkauf der Produkte von **Reliv Germany** an Endkunden den wesentlichsten Teil der Aktivitäten des Vertriebspartners ausmachen. So wird sichergestellt, dass die einzigartigen Nahrungsergänzungsmittel von **Reliv Germany** für den Kunden erhältlich und zugänglich sind. Daher sind alle Vertriebspartner verpflichtet, die Produkte von **Reliv Germany** monatlich an mindestens fünf (5) Kunden zu verkaufen, die nicht Vertriebspartner von **Reliv Germany** sind. Diese Verkäufe sind durch eine schriftliche Bestätigung auf der *Retail Sale Certification Form* (Verkaufsbestätigungsformular) nachzuweisen. Dieser Nachweis sollte nicht später als am siebten (7.) Tag des Monats bei **Reliv Germany** eingehen, der auf den Monat folgt, in dem die Verkäufe getätigt wurden.

Reliv Germany verlangt von den Vertriebspartnern, dass diese bei Einhaltung dieser Regelung die Grundsätze von Treu und Glauben wahren und dass die Verkaufsnachweise wahrheitsgemäß sind und auf wirklich existierenden, rechtswirksamen Transaktionen beruhen.

Die Einreichung gefälschter Verkaufsnachweise hat disziplinarische Maßnahmen einschließlich der Kündigung des Vertriebspartnervertrages zur Folge.

Reliv Germany wird Bestellungen, die im Widerspruch zu dieser Regelung stehen, nicht annehmen.

Sie sind verpflichtet, Verkaufsbelege oder anderer Unterlagen aufzubewahren, die die getätigten Verkäufe

belegen. **Reliv Germany** ist berechtigt, Informationen bezüglich einzelner Verkäufe zu verlangen. Sie sind auf Verlangen zur Herausgabe solcher Informationen an **Reliv Germany** verpflichtet.

G. Mängelhaftung

G.1 Die Mängelhaftung von Reliv Germany gegenüber den Vertriebspartnern richtet sich nach folgenden Vorschriften:

Angaben in Katalogen, Preislisten oder sonstigen Informationsmaterialien sowie Produktbeschreibungen, die dem Vertriebspartner von **Reliv Germany** zur Verfügung gestellt werden, sind keinesfalls als Garantien für eine besondere Beschaffenheit der Produkte zu verstehen; derartige Beschaffenheitsangaben müssen ausdrücklich schriftlich vereinbart werden.

Reliv Germany behält sich das Recht vor, nach Annahme einer Bestellung die Produkte im Hinblick auf ihren Inhalt, die Zusammensetzung, die Darstellung und Verpackung geringfügig abzuändern, sofern dadurch nicht die vereinbarte Beschaffenheit verändert wird.

Soweit ein Produkt mit einem Mangel behaftet ist, ist **Reliv Germany** nach eigener Wahl zur für den Vertriebspartner kostenlosen Beseitigung des Mangels oder der ersatzweisen Lieferung eines mangelfreien Produktes berechtigt.

Von **Reliv Germany** ersetzte Produkte sind **Reliv Germany** zurückzugeben.

Reliv Germany übernimmt keine Mängelhaftung, wenn Mängel aus vom Vertriebspartner verursachten Gründen eintreten (z.B. durch Nichteinhaltung der Aufbewahrungsvorschriften, der Dosierungsanleitung oder die Verwendung nicht geeigneten Zubehörs oder durch natürliche Abnutzung), sofern **Reliv Germany** die Mängel nicht zu vertreten hat.

H. ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

H.1 Produktdarstellung:

Sie verpflichten sich, die Produkte von **Reliv Germany** nicht als Arzneimittel zu bewerben und es zu unterlassen, Krankheiten zu diagnostizieren oder die Produkte von **Reliv Germany** wie Arzneimittel zur Behandlung oder Heilung irgendwelcher Krankheiten oder Krankheitszustände zu verschreiben. Den Vertriebspartnern ist es untersagt, Wörter wie „kuriert“, „heilt“, „Therapie“, „therapeutisch“, „fördert Heilung“ oder andere medizinische Behauptungen bezüglich spezifischer Leiden und Beschwerden zu benutzen. Sie erkennen weiterhin an, dass Sie beim Verkauf der Produkte nicht berechtigt sind, Material zu zitieren oder zusammenzufassen (in schriftlicher oder graphischer Form) oder irgendeine Behauptungen über die Produkte aufzustellen, die nicht schriftlich von **Reliv Germany** genehmigt wurde. Es ist den Vertriebspartnern erlaubt, solche Behauptungen über die Produkte aufzustellen, die von **Reliv Germany** genehmigt und in den Verkaufs- und Schulungsunterlagen enthalten sind.

Reliv Germany übernimmt keine Haftung für schriftliche oder mündliche Behauptungen ihrer Vertriebspartner.

H.2 Einkommensdarstellung:

Es ist Ihnen untersagt, Auskünfte oder Behauptungen über tatsächliche oder potentielle Verkäufe oder Einnahmen als aktueller oder potentieller Vertriebspartner zu erteilen oder aufzustellen. Es ist Ihnen untersagt, Verkäufe oder Einnahmen von **Reliv Germany** oder der Vertriebspartner falsch oder überzogen darzustellen. Jede Aussage über Verkäufe muss wahrheitsgemäß und genau sein, auf Fakten basieren und in Einklang mit anwendbarem lokalem Recht stehen.

Sie dürfen keine Aussage dahingehend machen, dass Einnahmen leicht oder ohne Anstrengung zu erzielen seien. **Reliv Germany** ist der Überzeugung, dass das Verdienstpotalential eines Vertriebspartners sehr attraktiv ist – auch ohne künstliche oder übertriebene Prognosen.

H.3 Behördliche Genehmigung:

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

I. DURCHSETZUNG DER UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

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

Schritt 1:

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

Schritt 2:

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

Schritt 3:

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