

UNTERNEHMENSRICHTLINIEN FÜR EUROPA

UNICITY



UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

FÜR EUROPA

00

DER UNICITY-
VERHALTENSKODEX
SEITE 6

01

DEFINITIONEN
SEITE 9

02

ANMELDUNG ALS
UNABHÄNGIGER VERTRIEBS-
PARTNER
SEITE 13

03

RECHTE UND PFLICHTEN
DER VERTRIEBSPARTNER
SEITE 29

04

SPONSORING
SEITE 35

05

BESTELLUNG VON PRODUKTEN
UND VERKAUFSMATERIALIEN
SEITE 41

06

WERBUNG FÜR UNICITY
PRODUKTE UND
GESCHÄFTSCHANCE
SEITE 51

07

VERTRIEBSPARTNER-
VERGÜTUNGEN UND GEBÜHREN
SEITE 62

08

BEENDIGUNG DER VERTRIEBS-
PARTNERSCHAFT
SEITE 65

09

DATENSCHUTZ
SEITE 72

10

FORMULARE & DOKUMENTE
SEITE 74

11

KONTAKT
SEITE 75



WILLKOMMEN BEI UNICITY!

Wir freuen uns, dass Sie als unabhängiger Unicity Vertriebspartner zu unserem Unternehmen stoßen. Wir wünschen Ihnen viel Freude und Erfolg für Ihr Unicity Geschäft!

Diese Richtlinien (die „Richtlinien“) regeln die Art und Weise, wie Sie als in Europa ansässiger Unicity Vertriebspartner¹ Geschäfte mit den Unternehmen der Unicity Gruppe (nachfolgend – zusammen mit den Tochtergesellschaften, Nachfolgern und Zessionaren – „Unicity“ genannt), anderen Unicity Vertriebspartnern und Kunden betreiben.

Diese Richtlinien regeln die Geschäftstätigkeit des Vertriebspartners im Verhältnis zu Unicity und anderen Vertriebspartnern. Der Unicity-Vergütungsplan (der „Vergütungsplan“), der Vertriebspartnervertrag („Vertriebspartner-Vereinbarung“) und die vorliegenden Richtlinien bilden die rechtsverbindliche Gesamtvereinbarung (den „Vertrag“) zwischen dem jeweiligen Vertriebspartner und Unicity. Die Fortführung einer Vertriebspartnerschaft oder die Annahme von Prämien gemäß dem Vergütungsplan oder die Annahme sonstiger Leistungen aus dem Vertrag stellt die Annahme des Vertrags und sämtlicher Änderungen desselben dar.

Ein Verstoß des Vertriebspartners gegen die Bestimmungen dieser Richtlinien oder eines der anderen Dokumente, die den Vertrag zwischen dem Unternehmen und dem Vertriebspartner bilden, kann nach alleinigem Ermessen des Unternehmens zur Kündigung des Vertrags, zum Verlust des

Anspruchs auf Provisionen, zur Suspendierung oder Beendigung anderer Rechte und Privilegien führen.

Dieser Vertrag ersetzt alle Verträge zwischen dem Vertriebspartner und Unicity Network, Inc., Rexall Showcase International, Inc. oder The Enrich Corporation, je nachdem, was zutrifft.

Das Unternehmen behält sich ausdrücklich das Recht vor, den Vertrag mit einer Frist von 30 Tagen zu ändern. Alle derartigen Änderungen werden dem Vertriebspartner mitgeteilt, indem sie im BackOffice von Unicity oder in der Bibliothek veröffentlicht werden, oder indem den Vertriebspartnern eine schriftliche Mitteilung per E-Mail oder über andere Kommunikationskanäle zugesandt wird. Der Vertriebspartner stimmt zu, dass 30 Tage nach einer solchen Benachrichtigung die angekündigte Änderung in Kraft tritt und wirksamer Bestandteil des Vertrages zwischen dem Vertriebspartner und dem Unternehmen wird. Durch die Fortsetzung seiner Tätigkeit als Vertriebspartner, die Ausübung einer Geschäftstätigkeit oder die Annahme von Provisionen und/oder Boni nach Inkrafttreten der Änderungen bestätigt der Vertriebspartner die Annahme der neuen Vertragsbedingungen. Sollte ein Vertriebspartner mit diesen Änderungen nicht einverstanden sein, kann Unicity sich dafür entscheiden, den Vertrag in Übereinstimmung mit *Abschnitt 8* zu kündigen.

¹ Dies umfasst alle von Unicity eröffneten Märkte in der Europäischen Union, der Schweiz, Großbritannien und Norwegen.

DER VERHALTENSKODEX VON UNICITY

ALS VERTRIEBSPARTNER VON UNICITY VERSPRECHE ICH FOLGENDES:

- Ich werde höflich, respektvoll, ehrlich und fair in all meinen Handlungen sein, während ich als Unicity Vertriebspartner agiere. Ich werde meine Unicity Aktivitäten in einer Weise durchführen, die den positiven Ruf von Unicity fördert, und ich werde nichts tun, was diesem Ruf schadet, einschließlich negativer oder verunglimpfender Bemerkungen über Unicity, seine Mitarbeiter, seine Berater oder Vertriebspartner.
- Ich werde mich an alle lokalen Gesetze und Vorschriften halten, die in dem Land gelten, in dem ich meine Unicity Geschäfte betreibe.
- Ich werde die Bedingungen der Unicity Produktzufriedenheits-Garantie gegenüber allen Kunden einhalten.
- Ich werde meinen Führungsaufgaben als Enroller und/oder Sponsor nachkommen, indem ich mich angemessen bemühe, die Vertriebspartner in meiner Verkaufsorganisation und Downline zu schulen und zu unterstützen.
- Ich werde die Sponsorenbeziehung aller Vertriebspartner respektieren, und nichts unternehmen, was diese Beziehungen ändert oder stört.
- Ich werde mich nach besten Kräften bemühen, alle Verpflichtungen aus dem Vertrag zu erfüllen und den Vertrag bestmöglich zu befolgen, wobei ich mich bemühen werde, sowohl dem Geist als auch dem Wortlaut des Vertrags zu folgen.
- Ich werde keine Aussagen über Unicity Produkte machen, die nicht durch aktuelle und offizielle Unicity Publikationen belegt sind und veröffentlicht wurden; ferner werde ich keine falschen Behauptungen oder Darstellungen in Bezug auf das Einkommenspotenzial der Unicity Geschäftsmöglichkeit oder des Vergütungsplanes machen.
- Ich werde die Unicity Produkte, den Vergütungsplan oder die Unicity Geschäftsgelegenheit nicht falsch oder herabsetzend darstellen; ich werde mich auch nicht an manipulativen, irreführenden oder illegalen Praktiken beteiligen.
- Ich werde keine negativen oder verunglimpfenden Bemerkungen über Unicity, seine Gründer, leitenden Angestellten oder Mitarbeiter oder über irgendeinen Konkurrenten von Unicity oder deren Mitarbeiter und Produkte äußern. Ich werde die Unicity Vertriebspartnerlisten, Kundenlisten und/oder andere

Geschäftsgeheimnisse von Unicity nicht für andere Tätigkeiten außerhalb meines Unicity Geschäfts verwenden.

- Ich werde die europäischen und lokalen Datenschutzbestimmungen respektieren (wie etwa die DSGVO und das BDSG) und Daten von Vertriebspartnern und Kunden nicht für andere Zwecke als für mein Unicity Geschäft verwenden. Ich werde diese Informationen ebenfalls vertraulich behandeln.
- Ich werde die Privatsphäre sowohl meiner Upline- als auch meiner Downline-Vertriebspartner und Kunden respektieren.





ABSCHNITT 1

DEFINITIONEN

**DIE FOLGENDEN DEFINITIONEN KÖNNEN IM VERTRAG VERWENDET WERDEN.
DARÜBER HINAUS FINDEN SICH MÖGLICHERWEISE WEITERE DEFINITIONEN IM VERTRAG.**

A. Aktiver Vertriebspartner. Ein seriöser, unbescholtener Vertriebspartner, der in einem Volumenmonat das nach dem Vergütungsplan mindestens erforderliche persönliche Volumen („PV“) angesammelt hat. Um Vergütungen im Rahmen des Vergütungsplanes erhalten zu können, muss man aktiver Vertriebspartner sein.

B. Easyship. Die automatisierte Liefervereinbarung („Easyship“) ist ein Programm, wonach Produkte fortlaufend innerhalb bestimmter Zeitabstände zu den Lieferbedingungen für automatisierte Liefervereinbarungen (Easyship) an den Vertriebspartner oder Kunden geliefert werden.

C. Vergütungen. Vergütungen sind alle Einkünfte, die von Unicity an den Vertriebspartner im Rahmen des Vergütungsplans gezahlt werden, d.h., jegliche Geschenke, Prämien, Vorteile, Zahlungen oder Anreize (Incentives). Vergütungen basieren auf den Qualifikationen gemäß dem Vergütungsplan. Die meisten Vergütungen werden in Form von Volumen oder Punkten vergeben, die einem

Konto im Namen eines Vertriebspartners zugewiesen werden. Punkte können in Barzahlungen umgewandelt werden, die manchmal als Provisionen, Boni, Gutschriften oder ähnliches bezeichnet werden. Andere Vergütungen können Preise, Produkte, Geschenke, Reisen, Incentives und ähnliches umfassen. Vergütungen in Form einer Barzahlung, die nicht innerhalb von neunzig (90) Tagen eingefordert werden, werden wieder in Punkte umgewandelt, die dem Konto des Vertriebspartners gutgeschrieben werden. Alle zum Zeitpunkt der Beendigung des Vertriebspartner-Vertrags nicht beanspruchten Vergütungen oder Punkte verfallen. Um die Auszahlung von Vergütungen zu erhalten, muss der Vertriebspartner alle Voraussetzungen für den Erhalt von Vergütungen erfüllen, einschließlich der Einhaltung der Verpflichtungen aus diesen Richtlinien.

D. Vergütungsplan. Der Unicity Vergütungsplan und jede Änderung oder Ergänzung desselben ist ein Incentive-Programm, durch das ein Vertriebspartner Provisionen oder Vergütungen gemäß den Regeln

des Vergütungsplans erhalten kann, und kann andere Incentive-Programme oder Pläne beinhalten, die von Zeit zu Zeit schriftlich von Unicity aufgelegt werden.

E. Kunde. Ein Endverbraucher, der Unicity Produkte entweder direkt von einem Vertriebspartner oder über Unicity kauft. Zu den Kunden gehören unter anderem diejenigen, die an den Programmen für Mitglieder, Premiumkunden oder Endkunden teilnehmen. Kunden nehmen nicht am Vergütungsplan teil und haben keinen Anspruch auf die Vorteile eines Vertriebspartners.

F. Vertriebspartner. Ein unabhängiger Vertragspartner ist ein Unternehmer bzw. Gewerbetreibender, der die offizielle „Unicity Unabhängige Vertriebspartner-Vereinbarung“ unterzeichnet und ausgefüllt hat, die von Unicity akzeptiert wurde und dessen Beziehung nicht anderweitig beendet wurde. Ein Vertriebspartner erhält eine Lizenz zum Vertrieb von Unicity Produkten über eine Unicity Vertriebspartnerschaft und kann auch mit anderen gebräuchlichen Begriffen wie Distributor, Partner, Selbstständiger Unternehmer, Franchise Partner, IBO oder ähnlichem bezeichnet werden. Ebenso kann ein Vertriebspartner mit dem Namen des Ranges bezeichnet werden, den er im Vergütungsplan erreicht hat, wie z.B. Associate, Manager, Director, Presidential Diamond usw.. Premiumkunden und Einzelhandelskunden sind keine Vertriebspartner. Jede Person, die eine Vertriebspartnerschaft durch befugte oder nicht befugte Mittel erhalten hat, oder die als Vertriebspartner oder

Begünstigter einer Vertriebspartnerschaft gehandelt oder sich als solcher ausgegeben hat und dadurch eine wirtschaftliche Beteiligung oder die Vermutung einer wirtschaftlichen Beteiligung an einer Unicity Vertriebspartnerschaft erhalten hat, ist ein Vertriebspartner und ist an die Pflichten und Verpflichtungen des Vertrages gebunden.

G. Vertriebspartner-Vereinbarung. Die Vereinbarung zwischen dem Vertriebspartner und Unicity, die auch als Vertriebspartner-Vereinbarung bezeichnet wird und Teil des Vertrages ist. Die Vertriebspartner-Vereinbarung kann von Zeit zu Zeit gemäß ihren Bedingungen oder diesem Vertrag geändert werden. Die Vertriebspartner-Vereinbarung ist eine Lizenz, die von der natürlichen oder juristischen Person, die sich um eine Vertriebspartnerschaft bewirbt, auszufüllen ist, und der Vertriebspartner unterliegt der Annahme oder kann von Unicity abgelehnt werden. Die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vertriebspartner-Vereinbarung finden Sie online und auf der Rückseite der Vertriebspartner-Vereinbarung.

H. Vertriebspartnerschaft. Die Vertriebspartnerschaft umfasst die Lizenz und die dem Vertriebspartner aufgrund des Vertriebspartnervertrages gewährten Rechte und die von ihm übernommenen Pflichten in Bezug auf den Verkauf und Vertrieb von Unicity Produkten sowie Weiterempfehlung und Verbreitung der Unicity Geschäftsmöglichkeiten, gemäß den Bedingungen des Vertrages.

I. Downline. Ein gesponserter oder eingeschriebener Vertriebspartner und alle nachfolgenden gesponserten oder eingeschriebenen Vertriebspartner seiner Downline.

J. Enroller. Der Vertriebspartner, der eine Person dem Unicity Geschäft zuführt, kann in der Vertriebspartner-Vereinbarung als der Enroller anerkannt werden. Der Enroller kann auch der Sponsor sein.

K. Erster Volumenmonat. Der Kalendermonat, in dem die Vertriebspartner-Vereinbarung durch Unicity angenommen wird.

L. Frontline. Ein Vertriebspartner, der in der Downline des Sponsors unmittelbar unterhalb des Sponsors steht.

M. Genealogie. Eine Liste bzw. Übersicht von Vertriebspartnerschaften, aus der hervorgeht, wer wen sponsort und mit der Unicity vertrauliche Informationen zur Verfügung stellt, mit dem Zweck, die Vertriebspartner beim Aufbau ihres Unicity Geschäfts zu unterstützen. Eine Genealogie ist eine Unicity Liste (siehe Abschnitt 3.G) die schützenswerte Informationen über das Geschäft von Unicity umfassen kann, wie beispielsweise Namen, Kontaktinformationen usw.. Eine Genealogie ist, wie in diesem Vertrag festgelegt, vertraulich.



N. Persönliches Volumen (PV). Die Summe des Volumens oder der Punkte aus den Produktkäufen des Vertriebspartners für den persönlichen Gebrauch oder zum Zwecke des Weiterverkaufs an Kunden oder der Kunden des Vertriebspartners direkt über Unicity während eines Volumenmonats.

O. Punkte. Der Wert oder das Volumen, der bzw. das einem Unicity Produkt zugewiesen wird. Eine Vertriebspartnerschaft sammelt Punkte beim Kauf eines Produkts durch den Vertriebspartner oder seiner Kunden oder durch die Downline gemäß dem Vergütungsplan. Punkte oder Volumen haben keinen Geldwert, wenn sie nicht ordnungsgemäß eingelöst werden.

P. Qualifizieren. Erfüllung der Anforderungen, um einen bestimmten Rang, eine bestimmte Leistung oder eine Vergütung im Rahmen des Vergütungsplans in einem Volumenmonat zu erreichen, während die Vertriebspartnerschaft in gutem Ansehen steht.

Q. Rang. Ein Qualifikationstitel im Vergütungsplan, der verwendet wird, um den Grad der Anerkennung oder Vergütung zu beschreiben, den eine Vertriebspartnerschaft verdient hat. Die Ränge umfassen Associate, Manager, Senior Manager, Executive Manager, Director, Senior Director, Executive Director, Presidential Director, Presidential Sapphire, Presidential Ruby, Presidential Diamond, Double Diamond, Triple Diamond, Royal Crown Diamond und Global Ambassador sowie alle

anderen Ränge, die von Zeit zu Zeit im Vergütungsplan hinzugefügt werden können.

R. Sponsor. Die erste Upline-Position für einen Vertriebspartner. Zu „sponsern“ bedeutet, in der Vertriebspartnervereinbarung als Sponsor anerkannt zu werden und/oder den Vertriebspartner über das Platzierungsprogramm (siehe Abschnitt 4.D) in die Frontline des Sponsors platziert zu haben.

S. Unverbindliche Preisempfehlung (UVP). Empfohlener Verkaufspreis für Endverbraucher.

T. Upline. Ein Sponsor des Vertriebspartners und aufeinanderfolgende Sponsoren jeder Upline oder ein Enroller des Vertriebspartners und aufeinanderfolgende Enroller jeder Upline.

U. Volumen. Der Wert oder die Punkte, die einem Unicity Produkt zugeordnet sind. Eine Vertriebspartnerschaft sammelt Volumen beim Kauf eines Produkts durch den Vertriebspartner oder dessen Kunden oder durch die Downline des Vertriebspartners gemäß dem Vergütungsplan. Volumen oder Punkte haben keinen Geldwert, wenn sie nicht ordnungsgemäß eingelöst werden.

V. Volumenmonat. Der Zeitraum, der zur Berechnung von Vergütungen und Rängen im Rahmen des Vergütungsplans verwendet wird. Ein Volumenmonat ist möglicherweise nicht mit einem Kalendermonat identisch.

ABSCHNITT 2

ANMELDUNG ALS UNABHÄNGIGER VERTRIEBSPARTNER

A. Vertriebspartner-Status

I. Status eines unabhängigen Auftragnehmers. Ein Vertriebspartner ist ein selbständiger Unternehmer und kein Bevollmächtigter, Angestellter, Partner oder Mitglied in einem Joint Venture mit Unicity. Ein Vertriebspartner darf daher auch nicht behaupten, dass eine solche Vereinbarung besteht. Als selbständiger Unternehmer ist der Vertriebspartner für die eigenen Geschäftsentscheidungen und Ausgaben sowie für die Erfüllung aller für ihn geltenden lokalen Gesetze und Vorschriften verantwortlich. Vertriebspartner haben als Unternehmer keinen Anspruch auf Arbeitslosengeld oder andere Leistungen, die aus der Tätigkeit ihres Unicity Geschäfts resultieren.

Zusammenfassend gilt für Sie als unabhängiger Vertriebspartner, dass Sie

- 1) dem unternehmerischen Risiko unterliegen und für alle Ihre Ausgaben (wie Reisen, Bewirtung, Büro, Büroausstattung, Buchhaltung, Steuern, Mehrwertsteuer, Versicherungskosten) verantwortlich sind, die Ihnen in Ihrer Eigenschaft als Vertriebspartner entstehen;
- 2) Ihr eigenes Unternehmen führen und nach eigenem Ermessen bestimmen, wann Sie arbeiten und wie lange Sie arbeiten;
- 3) Vergütungen erhalten, die sich auf Basis der verkauften Produkte berechnen und nicht auf Basis der Stunden, die Sie für Ihr Unicity Geschäft aufgewendet haben.

Vertriebspartner sind auch für die Erfüllung ihrer eigenen Steuer- und Sozialversicherungspflichten verantwortlich. Die umfasst etwa die Pflicht zur Registrierung und Zahlung von lokalen Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen². Unicity ist berechtigt, Steuern und Sozialversicherungsbeiträge auf Vergütungen einbehalten, soweit dies gesetzlich vorgeschrieben ist. Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, Unicity, seine verbundenen Unternehmen und Tochtergesellschaften von jeglichen Ansprüchen oder Forderungen, einschließlich angemessener Anwaltskosten, freizustellen und schadlos zu halten, die von Dritten aufgrund oder in Verbindung mit ihrem Verstoß gegen diesen Abschnitt erhoben werden.

² Italien und Frankreich: Für diese Länder können bestimmte Ausnahmen in Bezug auf Sozialversicherungspflichten gelten. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Unicity.

II. Verbot, im Namen von Unicity zu handeln: Vertriebspartner sind nicht befugt, im Namen von Unicity zu handeln. Dies erstreckt sich u.a. auf folgende Aktivitäten:

- 1) URLs unter dem Namen, der Marken oder Handelsnamen von Unicity zu registrieren oder reservieren;
- 2) Namen, Marken oder Handelsnamen von Unicity, einschließlich aller Kombinationen oder Ableitungen davon, zu registrieren oder zu reservieren;
- 3) im Namen von Unicity Geschäfts- oder Regierungskontakte jeglicher Art herstellen.
- 4) Sollte der Vertriebspartner unzulässigerweise im Namen von Unicity handeln, so hat er bzw. sie Unicity für alle Kosten (einschließlich der Anwaltskosten) zu entschädigen, die Unicity für Abhilfemaßnahmen zur

Entlastung entstehen. Sie müssen auch jede Registrierung von Namen, Marken, Handelsnamen, Produkten oder URLs, die unter Verletzung dieses Abschnitts registriert oder reserviert wurden, unverzüglich an das Unternehmen abtreten, ohne dass das Unternehmen ihnen die entstandenen Kosten erstattet.

III. Benennung als Arbeitgeber: Vertriebspartner dürfen Unicity nicht als ihren Arbeitgeber benennen. Dies gilt u.a. für Darlehensanträge, Verwaltungsformulare, Anträge auf Beschäftigungsnachweis, Anträge auf Arbeitslosengeld oder andere offizielle oder inoffizielle Formulare oder Dokumente.

B. Antragsverfahren

I. Antrag. Eine Person kann Unicity Vertriebspartner werden, indem sie die Vertriebspartner-Lizenzgebühr

bezahlt und eine der folgenden Handlungen vornimmt³:

- 1) Ausfüllen, Unterschreiben und Zurücksenden einer originalen Vertriebspartner-Vereinbarung an Unicity;
- 2) Unterschreiben und Faxen einer ausgefüllten Vertriebspartner-Vereinbarung an Unicity;
- 3) telefonische Anmeldung bei Unicity, gefolgt von der Einreichung einer ordnungsgemäß ausgefüllten und unterschriebenen Original-Vertriebspartner-Vereinbarung bei Unicity innerhalb von dreißig (30) Tagen danach; oder
- 4) Einreichen einer Vertriebspartner-Vereinbarung online über www.unicity.com⁴. Es ist kein Produktkauf erforderlich, um Unicity Vertriebspartner zu werden.

³ Frankreich: In Frankreich können Vertriebspartner dem VDI-Status unterliegen, der die Tätigkeit als unabhängigen Haus-zu-Haus Verkäufers im Direktvertrieb regelt. Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Unicity.

Italien: In Italien unterliegen die Vertriebspartner dem so genannten „Incaricati“-Regime. Incaricati sind Einzelpersonen, die im Namen von Unicity direkt oder indirekt für Produktbestellungen werben. Incaricati dürfen ihre Tätigkeit ausüben, sobald sie einen Ausweis (sog. „tesserini di riconoscimento“) erhalten haben. Incaricati sind verpflichtet, diese „ID Karten“ jedem Verbraucher bei der Ausübung ihrer Unicity Geschäfte vorzuzeigen.

⁴ Wenn sich ein Vertriebspartner über die Website von Unicity (www.unicity.com) registriert, muss kein Antrag auf Papier eingereicht werden. Der Sponsor kann dem Vertriebspartner beim Ausfüllen der Online-Registrierung behilflich sein. Allerdings muss der sich registrierende Vertriebspartner selbst die Online-Vertriebspartner-Vereinbarung, die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, diese Richtlinien sowie den Vergütungsplan persönlich prüfen und diesen zustimmen. Der Vertriebspartner wird auch über die Datenschutzrichtlinien von Unicity und seine Rechte gemäß der DSGVO informiert.

Die Vertriebspartner-Vereinbarung wird für Unicity verbindlich, wenn die Vertriebspartner-Vereinbarung als vollwertige Vertriebspartnerschaft in die Unicity Datenbank aufgenommen wird. Eine Bestätigungs-E-Mail zusammen mit der zugeordneten Vertriebspartner-ID-Nummer wird an den Vertriebspartner gesendet.

Unicity behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen jede Vertriebspartner-Vereinbarung abzulehnen. Ungenaue oder falsche Angaben in einer Vertriebspartner-Vereinbarung werden von Unicity nicht akzeptiert. Unvollständige, ungenaue oder gesetzwidrige Vertriebspartner-Verträge können von Unicity für nichtig erklärt werden. Ein Vertriebspartner ist dafür verantwortlich, Unicity über alle Änderungen zu informieren, die die Richtigkeit der Vertriebspartner-Vereinbarung beeinflussen.

II. Starter Kit. Es ist kein Produktkauf erforderlich, um Vertriebspartner zu werden. Der einzige erforderliche Kauf, um Vertriebspartner zu werden,

ist der Kauf des Unicity Starter Kits, das zum Selbstkostenpreis ohne Aufschlag oder Gewinn für den Sponsor oder das Unternehmen verkauft wird.

Die Starter Kits enthalten Materialien, die Sie mit unseren Produkten und Geschäftsmöglichkeiten vertraut machen sollen sowie Verkaufshilfen und andere Schulungsmaterialien.

Sponsoren dürfen von den Vertriebspartnern nicht verlangen,

- 1) einen Produktbestand,
- 2) jegliche Art von Verkaufs- oder Produktmaterialien und
- 3) Eintrittskarten für die Teilnahme an Treffen, Seminaren oder anderen Veranstaltungen zu erwerben⁵.

III. Wohnsitz. Die Vertriebspartner-Vereinbarung muss in und für den Markt, in dem der Vertriebspartner seinen Hauptwohnsitz hat und in dem er das Recht hat, Geschäfte zu tätigen, eingereicht werden. Ebenso muss das von Unicity geführte Vertriebspartnerkonto unter diesen Markt geführt werden. Das Unternehmen behält sich das Recht vor,

das Vertriebspartnerkonto auf den Markt zu übertragen, für den der Vertriebspartner seine Vereinbarung hätte einreichen müssen, unbeschadet aller anderen Rechtsmittel, die im Rahmen dieser Richtlinien zur Verfügung stehen. Zur Aufrechterhaltung des Kontos ist der Vertriebspartner außerdem verpflichtet, die für diesen Markt bestimmte Vertriebspartner-Vereinbarung auszufüllen und einzureichen.

IV. Territorium. Die Annahme der Vertriebspartner-Vereinbarung durch Unicity berechtigt den Vertriebspartner, Geschäfte nur in dem Land zu tätigen, in dem er seinen rechtmäßigen Wohnsitz hat („Heimatland“). Möchte ein Vertriebspartner außerhalb seines Heimatlandes Geschäfte mit Unicity tätigen, so darf er dies nur gemäß der Unicity Richtlinie für internationales Sponsoring tun (siehe Abschnitt 4.G).

⁵ Großbritannien: Gemäß den Vorschriften der UK Trading Schemes Regulation (1997) dürfen Vertriebspartner innerhalb der ersten 7 Tage nach Abschluss der Vertriebspartner-Vereinbarung nicht mehr als £200 zahlen oder sich verpflichten, mehr als £200 zu zahlen. Dies schließt den Kauf des Starter Kits von Unicity ein.



C. Vertriebspartner-ID-Nummer

Jeder Vertriebspartner muss über eine eindeutige numerische Identifikationsnummer („ID-Nummer“) verfügen. Unicity weist den Vertriebspartnern die ID-Nummer zu, sobald der Antrag eingereicht wurde.

D. Sozialversicherungs- und Steueridentifikationsnummer

Von Vertriebspartnern kann verlangt werden, dass sie Unicity eine Sozialversicherungsnummer, eine Steueridentifikationsnummer oder eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer („USt-ID“) mitteilen, bevor sie gemäß dem Vergütungsplan von Unicity Anspruch auf Provisionen und Boni haben.

Wenn der Vertriebspartner sich anmeldet, ohne solche Informationen anzugeben, behält sich Unicity das Recht vor, Provisionen auf dem Vertriebspartnerkonto einzubehalten, bis die erforderliche(n) Identifikationsnummer(n) eingereicht wurden.

E. Ausschluss von Mehrfachpartnerschaften

Eine Person darf ohne die schriftliche Zustimmung von Unicity kein rechtliches oder wirtschaftliches Interesse an oder Kontrolle über mehr als eine Vertriebspartnerschaft haben oder halten. Hierunter fällt auch die Position als Eigentümer, Partner, Teilhaber, Mitglied, leitender Angestellter, Geschäftsführer, Treuhänder, Begünstigter oder direkter oder indirekter Teilnehmer einer Partnerschaft, Gesellschaft, eines Trusts oder einer anderen Organisation, die eine Vertriebspartnerschaft sein könnte. In Bezug auf diese Bestimmung gilt Folgendes:

I. Ohne Ausnahme, gelten der Ehepartner des Vertriebspartners sowie alle Mitglieder seines Hausstands (d.h. alle im Haushalt des Vertriebspartners lebenden Personen) als Nutznießer derselben Vertriebspartnerschaft; und

II. Ehemann und eine Ehefrau dürfen nur dann getrennte Vertriebspartnerschaften haben, wenn der

eine der Sponsor des anderen ist oder sie denselben Sponsor haben.

Jeder Vertriebspartner trägt für seine Vertriebspartnerschaft die volle Verantwortung für die Erfüllung der Bedingungen, die sich aus dem Vertriebsvertrag (Vertriebspartner-Vertrag) ergeben:

- Vorgaben betreffend das Absatzvolumen
- den Rang und
- alle sonstigen Qualifikationsprogramme oder Anforderungen, um sich im Rahmen des Vergütungsplanes für eine Vergütung qualifizieren zu können

Verstößt ein Mitglied der Lebensgemeinschaft bzw. ein Angestellter des Vertriebspartners gegen den Vertriebspartner-Vertrag, so können dem Vertriebspartner solche Handlungen oder Tätigkeiten zugerechnet werden. Solche Handlungen oder Tätigkeiten beinhalten, sind jedoch nicht beschränkt auf:

1) Zahlung von Geldern an eine dritte Partei, um einen Anteil an einer

Vertriebspartnerschaft zu erwerben;

2) Gewährung eines Darlehens an eine dritte Partei, um einen Anteil an einer Vertriebspartnerschaft zu erwerben;

3) Eine enge familiäre Beziehung zu einer dritten Partei zu unterhalten, die einen Anteil an einer Vertriebspartnerschaft erwirbt, ohne die Beziehung Unicity offenzulegen.

4) Jegliche finanzielle Unterstützung von Dritten, die Rechtsstreitigkeiten oder Aktionen gegen Unicity führen (einschließlich der Zahlung von Anwaltshonoraren, Reisekosten, Gutachtern oder Ähnlichem);

5) die Offenlegung jeglicher Informationen, die vertraulich bzw. anderweitig geschützt sind an Dritte oder deren Vertreter; und

6) Abschluss einer Vereinbarung oder Abmachung, durch die ein Vertriebspartner ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Unicity einen wirtschaftlichen Vorteil in jeglicher Form an einer anderen Vertriebspartnerschaft erwirbt.

F. Firmen

I. Unternehmen. Unicity kann nach eigenem Ermessen einem Unternehmen (wie z.B. einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder einer Aktiengesellschaft) gestatten, eine Unicity Vertriebspartnerschaft abzuschließen⁶.

Anträge, die von Unternehmen eingereicht werden, müssen von einem autorisierten Vertretungsberechtigten unterzeichnet werden und den Namen, die HR-Nummer/Gewerbenummer und die Steueridentifikationsnummer des Unternehmens enthalten, sowie die Namen aller Geschäftsführer, Vorstände, Gesellschafter aufweisen und eine Kopie des HR-Auszuges bzw. Gewerbescheins enthalten. Darüber hinaus muss das Unternehmen garantieren, dass es ein tadelloses Ansehen genießt und dass weder das Unternehmen noch einer ihrer Anteilseigner im Namen einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft handelt, eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen

Unicity Vertriebspartnerschaft hält oder anzunehmen ist, dass sie eine solche hält. Unicity kann eine Kopie der Gründungsurkunde, eine Unbedenklichkeitsbescheinigung oder andere Informationen über die Körperschaft verlangen, die notwendig sind, um die Interessen von Unicity zu schützen.

Wenn die Vertriebspartner-Vereinbarung von Unicity angenommen wird, darf weder das Unternehmen noch einer seiner Anteilseigner, leitenden Angestellten oder Vorstände direkt oder indirekt eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzen oder halten oder kontrollieren.

Jede Übertragung von Eigentumsanteilen am Unternehmen unterliegt der Übertragungsrichtlinie von Unicity (siehe Abschnitt 2.J). Das Unternehmen (oder einer seiner Anteilseigner), das fünfzig Prozent (50 %) oder mehr ihrer eigenen Vertriebspartnerschaft ohne Zustimmung von Unicity überträgt oder eine Beteiligung an

einen Anteilseigner überträgt, der eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft hält, kann nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

Jede Übertragung einer Beteiligung an eine natürliche oder juristische Person, die direkt oder indirekt eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzt oder hält, ist ungültig und eine oder beide Vertriebspartnerschaften können nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

II. Partnerschaften/Personengesellschaften. Unicity kann nach eigenem Ermessen einer Partnerschaft oder Personengesellschaft gestatten, eine Unicity Vertriebspartnerschaft abzuschließen.

Anträge, die von Partnerschaften/Personengesellschaften eingereicht werden, müssen die Namen aller Gesellschafter/geschäftsführenden Gesellschafter, Kommanditisten und Komplementäre aufweisen und

⁶ *Italien:* Das italienische Recht erlaubt es nicht, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Trusts oder andere Unternehmen als Vertriebspartner zu ernennen. *Frankreich:* In Frankreich fallen nur Einzelpersonen unter das VDI-Modell.

die Steuernummer und eine Kopie des Handelsregister-Auszuges oder der Gewerbeanmeldung enthalten. Darüber hinaus muss die Partnerschaft/Personengesellschaft garantieren, dass weder die Partnerschaft/Personengesellschaft noch einer ihrer Partner im Namen einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft handelt, eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft hält oder anzunehmen ist, dass sie eine solche hält.

Um seine Interessen zu schützen, kann Unicity eine Kopie des Partnerschaftsvertrages/ Gesellschaftsvertrages, Führungszeugnisses oder ähnliche Informationen anfordern. Wenn die Vertriebspartner-Vereinbarung von Unicity akzeptiert wird, darf weder die Partnerschaft/Personengesellschaft noch einer ihrer Partner danach direkt oder indirekt eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzen oder

halten oder kontrollieren.

Jede Übertragung von Eigentumsanteilen an der Partnerschaft/ Personengesellschaft unterliegt der Übertragungsrichtlinie von Unicity (siehe Abschnitt 2.J). Die Partnerschaft/Personengesellschaft, die fünfzig Prozent (50 %) oder mehr ihres Eigentums ohne Zustimmung von Unicity überträgt, kann nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

Jede Übertragung einer Beteiligung an eine natürliche oder juristische Person, die direkt oder indirekt eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzt oder hält oder kontrolliert, ist ungültig und eine oder beide Vertriebspartnerschaften können nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

III. Treuhandgesellschaft. Unicity kann nach eigenem Ermessen einer Treuhandgesellschaft erlauben, eine Vertriebspartnerschaft zu übernehmen.

Anträge, die von Treuhandgesellschaften eingereicht werden, müssen von einem ordnungsgemäß bevollmächtigten Treuhänder unterzeichnet werden und den Namen und die Steueridentifikationsnummer der Treuhandgesellschaft sowie die Namen der gegenwärtigen und potenziellen Begünstigten der Treuhandgesellschaft und der Treuhänder enthalten und von der entsprechenden Ergänzung zur Vertriebspartner-Vereinbarung begleitet sein.

Darüber hinaus muss der Treuhänder gewährleisten, dass die Treuhandgesellschaft gültig ist und dass weder die Treuhandgesellschaft, die Treugeber noch einer der gegenwärtigen oder potentiellen Begünstigten der Treuhandgesellschaft im Namen einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft handelt oder an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft wirtschaftlich beteiligt ist.

Unicity kann eine Kopie des Treuhanddokuments oder andere Informationen über die

Treuhandgesellschaft verlangen, die notwendig sind, um die Interessen von Unicity zu schützen.

Wenn die Vertriebspartner-Vereinbarung von Unicity akzeptiert wird, darf weder die Treuhandgesellschaft noch einer ihrer Treugeber, Treuhänder oder Begünstigten direkt oder indirekt eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzen oder halten oder kontrollieren. Jede Übertragung von Eigentumsanteilen an der Treuhandgesellschaft unterliegt der Übertragungsrichtlinie von Unicity (siehe Abschnitt 2.J).

Die Treuhandgesellschaft (oder einer ihrer Treugeber, Treuhänder oder Begünstigten), die fünfzig Prozent (50 %) oder mehr ihrer eigenen Vertriebspartnerschaft ohne Zustimmung von Unicity überträgt oder einen Anteil an eine natürliche oder juristische Person überträgt, die einen rechtlichen oder wirtschaftlichen Anteil an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft hält, kann

nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden. Jede Übertragung von Anteilen an eine natürliche oder juristische Person, die direkt oder indirekt einen rechtlichen oder wirtschaftlichen Anteil an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzt oder hält, ist ungültig und eine oder beide Vertriebspartnerschaften können nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

IV. Einzelunternehmen. Einzelunternehmen teilen Unicity ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer mit und lassen Unicity eine Kopie ihrer Besitzbestätigung mit dem Vertriebspartner-Antrag zukommen.

Jede Übertragung von Eigentumsanteilen an der Vertriebspartnerschaft des Einzelunternehmens unterliegt der Übertragungsrichtlinie von Unicity (siehe Abschnitt 2.J.). Das Einzelunternehmen, das fünfzig Prozent (50 %) oder mehr seiner eigenen Vertriebspartnerschaft ohne Zustimmung von Unicity überträgt, kann nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

Jede Übertragung einer Beteiligung an eine natürliche oder juristische Person, die direkt oder indirekt eine rechtliche oder wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzt oder hält, ist ungültig und eine oder beide Vertriebspartnerschaften können nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

V. Andere Stellen. Von Kapitalgesellschaften, Kommanditgesellschaften, nicht rechtsfähigen Vereinen oder anderen Organisationen Unternehmensrichtlinien gehaltene Vertriebspartnerschaften haben Unicity ihre Steuernummer anzugeben sowie eine Besitzurkunde und andere notwendige Unterlagen, einschließlich die dazugehörige Zusatzvereinbarung zum Vertriebspartner-Vertrag, einzureichen.

Wenn die Vertriebspartner-Vereinbarung von Unicity akzeptiert wird, darf die Entität danach nicht mehr, noch darf einer ihrer Geschäftsführer oder einer ihrer rechtlichen oder wirtschaftlichen Eigentümer

direkt oder indirekt eine wirtschaftliche Beteiligung an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzen oder halten oder kontrollieren.

Jede Übertragung von Eigentumsanteilen an einer Vertriebspartnerschaft unterliegt der Übertragungsrichtlinie von Unicity (siehe Abschnitt 2.J). Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Partnerschaftsgesellschaft, andere Organisation und Verein ohne Rechtspersönlichkeit, die/der fünfzig Prozent (50 %) oder mehr ihrer/seiner eigenen Vertriebspartnerschaft ohne Zustimmung von Unicity überträgt, kann nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

Jede Übertragung von Anteilen an eine natürliche oder juristische Person, die direkt oder indirekt rechtliche oder wirtschaftliche Anteile an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzt oder hält, ist ungültig und eine oder beide Vertriebspartnerschaften können nach dem Ermessen von Unicity gekündigt werden.

G. Heirat bestehender Vertriebspartner. Bei Heirat können zwei unabhängige Vertriebspartner ihre separaten unabhängigen Vertriebspartnerschaften weiterführen. Nach der Eheschließung können jedoch die Rechte der verheirateten Vertriebspartner auf Konto- oder Sponsorenwechsel nach dem Ermessen von Unicity eingeschränkt werden.

H. Scheidung von Vertriebspartnern oder Auflösung von Geschäftsverbindungen. Wenn ein Verfahren zur Auflösung der Ehe verheirateter Vertriebspartner oder zur Auflösung einer Vertriebspartnerschaft eingeleitet wird, die von einer Körperschaft, Partnerschaft, Treuhandgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung oder einer anderen Organisation und nicht eingetragenen Vereinigung oder einer anderen Entität oder ähnlichem (nachfolgend „Geschäftsvereinigung“) gehalten wird, so wird der ursprüngliche Vertriebspartner-Vertrag

solange fortgeführt, bis Unicity von allen beteiligten Parteien schriftlich eine zufriedenstellende und notariell beglaubigte Information, wie künftig zu verfahren ist, erhält. Jede Vertragsverletzung während einer solchen Auflösung unterliegt den Bestimmungen dieses Vertrages.

Geschiedene Vertriebspartner oder eine aufgelöste Geschäftsvereinigung müssen Unicity eine beglaubigte Kopie eines Gerichtsurteils, eines Erlasses oder einer Vereinbarung vorlegen, in der festgelegt ist, wie zukünftige Provisionen zu verteilen sind.

Jede Übertragung von Anteilen an eine natürliche oder juristische Person, die direkt oder indirekt einen rechtlichen oder wirtschaftlichen Anteil an einer anderen Unicity Vertriebspartnerschaft besitzt oder hält, ist ungültig und eine oder beide Vertriebspartnerschaften können nach Ermessen von Unicity gekündigt werden.

I. Tod des Vertriebspartners.

Im Falle des Todes eines Vertriebspartners oder des Todes einer Person, die eine Mehrheitsbeteiligung an einer Vertriebspartnerschaft hält, erlaubt Unicity die Übertragung der Vertriebspartnerschaft des verstorbenen Vertriebspartners an ein unmittelbares Familienmitglied oder eine Person oder Gesellschaft, die in einem rechtlich anerkannten Testament oder Treuhandvermögen aufgeführt ist (der „Erbe“), oder erlaubt es der Vertriebspartnerschaft der Gesellschaft, in gutem Ansehen zu bleiben, unabhängig davon, ob der Erbe bereits eine Beteiligung an einer separaten Vertriebspartnerschaft hält, und unter der Voraussetzung, dass sowohl die Vertriebspartnerschaft des Erben (falls zutreffend) als auch die zu vererbende Vertriebspartnerschaft in gutem Ansehen stehen und der Erbe den Vertrag in vollem Umfang erfüllt. Jede dieser Vertriebspartnerschaften muss sich in Übereinstimmung mit dem Vergütungsplan separat

qualifizieren, um für Vergütungen und Ehrungen in Frage zu kommen.

Um eine solche Übertragung durchführen zu können, muss der autorisierte Vertreter des Nachlasses oder der Treuhandgesellschaft Unicity eine zufriedenstellende Dokumentation vorlegen, die eine beglaubigte Sterbeurkunde, einen Gerichtsbeschluss, eine Vertrauensbescheinigung und/oder alle anderen Dokumente umfassen kann, die Unicity für notwendig erachtet, sowie im Falle einer Einzelperson eine geänderte unabhängige Vertriebspartner-Vereinbarung im Namen des Vertriebspartners, der die Vertriebspartnerschaft erhält, oder eine geänderte unabhängige Vertriebspartner-Vereinbarung im Falle eines Wechsels der Kontrolle über die Vertriebspartnerschaft eines Unternehmens.

Eine solche Abtretung oder Übertragung muss innerhalb einer angemessenen Zeitspanne erfolgen, jedoch nicht länger als ein Jahr ab dem Datum des betreffenden Todes.

J. Übertragungen von Vertriebspartnerschaften.

Übertragung von Vertriebspartnerschaften oder Anteilen werden durch Unicity nicht unterstützt. Außer wie oben im Falle des Todes eines Vertriebspartners dargelegt, muss ein Vertriebspartner die folgenden Verfahren befolgen, um freiwillig oder unfreiwillig eine Vertriebspartnerschaft oder eine Beteiligung an einer Vertriebspartnerschaft zu übertragen, zu verkaufen, abzutreten oder anderweitig zu transferieren (zusammenfassend als „Übertragungen“ bezeichnet); Übertragungen müssen von Unicity wie unten beschrieben genehmigt werden:

I. Die freiwillige oder unfreiwillige Übertragung (einschließlich der Übertragung infolge einer Insolvenz) einer Vertriebspartnerschaft oder einer Beteiligung an einer Vertriebspartnerschaft unterliegt der Zustimmung von Unicity und unterliegt dem Erstangebotsrecht von Unicity, gefolgt von einem Erstangebotsrecht des dann ersten Upline-Sponsors des

übertragenden Vertriebspartners, der sich in gutem Ansehen befindet und vergütungsberechtigt ist.

1) Ein Unicity Vertriebspartner, der ein Bona-Fide-Angebot eines Dritten (wie nachfolgend definiert) zum Kauf einer Vertriebspartnerschaft (oder zum Kauf einer mindestens fünfzigprozentigen [50 %] Beteiligung eines Unternehmens, das eine Vertriebspartnerschaft hält, entweder in einer Reihe von Käufen oder insgesamt) erhält, bietet Unicity zunächst an, diese Vertriebspartnerschaft (oder diese Beteiligung) an Unicity zu den gleichen Bedingungen zu verkaufen, die im Bona-Fide-Angebot des Dritten enthalten sind. Entweder der übertragende Vertriebspartner oder der vorgeschlagene Übertragungsempfänger muss das Bona-Fide-Angebot des Dritten schriftlich an die Unicity Abteilung für Vertriebspartner-Compliance übermitteln und Unicity hat zehn (10) Werktage nach Erhalt einer solchen Mitteilung oder nach Erhalt einer Mitteilung über einen endgültigen

Gerichtsbeschluss (alles durch persönliche Zustellung an die Unicity Abteilung für Vertriebspartner-Compliance) Zeit, um das Angebot anzunehmen, wenn es sich dafür entscheidet.

Ein „Bona-Fide-Angebot eines Dritten“ ist ein schriftliches Angebot eines Dritten (nicht eines Unicity Vertriebspartners) zum Kauf der Vertriebspartnerschaft oder einer Beteiligung daran oder ein rechtskräftiger Gerichtsbeschluss, der den Verkauf der Vertriebspartnerschaft oder einer Beteiligung daran an einen Dritten (nicht einen Unicity Vertriebspartner) genehmigt, das Unicity nach eigenem Ermessen als rechtmäßiges Angebot erachtet. Beweise für ein rechtmäßiges Angebot können unter anderem Bargeld oder Wertpapiere, die auf einem Treuhandkonto hinterlegt wurden, Beweise für eine Kreditzusage und andere wesentliche Schritte, die ausschließlich zum Zweck des Kaufs einer solchen Vertriebspartnerschaft unternommen wurden, sein, sind aber nicht darauf



beschränkt. Unicity wird innerhalb von 10 Tagen nach Erhalt der Mitteilung über das seriöse Angebot eines Dritten nachfragen, wenn es feststellt, dass zusätzliche Beweise von Unicity benötigt werden, um die Legitimität des Bona-Fide-Angebot des Dritten festzustellen, und wird seine Bedenken per E-Mail oder auf angemessene Weise der Partei mitteilen, die die Mitteilung macht. Die Beweise werden dann Unicity durch persönliche Zustellung in der Abteilung für Vertriebspartner-Compliance zur Verfügung gestellt.

Unicity hat dann eine Frist von 10 Tagen nach Erhalt des angeforderten Nachweises, um das Angebot anzunehmen, wenn es sich dafür entscheidet. Nach Ausübung einer solchen Wahl durch Unicity und der Zahlung der Gegenleistung zu den gleichen Bedingungen, wie sie im Bona-Fide-Angebot des Dritten enthalten sind, wird die Vertriebspartnerschaft an Unicity oder seine Sessionare übertragen.

2) Wenn Unicity sein Recht auf das erste Angebot nicht innerhalb der Frist von zehn (10) Tagen wahrnimmt, muss der Vertriebspartner, der eine Übertragung beantragt, seinem ersten Upline-Sponsor die Vertriebspartnerschaft oder Beteiligung zu den gleichen Konditionen, die im Angebot der dritten Partei enthalten waren, zum Kauf anbieten. Der Sponsor hat nach Erhalt der Mitteilung zehn (10) Werktage Zeit, um ein solches Angebot anzunehmen oder abzulehnen.

Wenn der Sponsor das Angebot annimmt, muss er/sie Unicity bei Annahme des Angebots schriftlich benachrichtigen.

Nach Annahme des Angebots durch den Sponsor und Zahlung des Entgelts (das zu den gleichen Konditionen wie im Bona-Fide-Angebot des Dritten zu leisten ist), wird die Vertriebspartnerschaft mit der Vertriebspartnerschaft des ersten Upline-Sponsors in Übereinstimmung mit den Verfahren zur Übertragung der Vertriebspartnerschaft von

Unicity „zusammengelegt“.

3) Sollte der erste Upline-Sponsor das Recht des Vertriebspartners auf das erste Angebot nicht innerhalb der zugewiesenen Zeit ausüben, kann der Vertriebspartner, der eine Übertragung beantragt, die Vertriebspartnerschaft oder Beteiligung daran zu den gleichen Bedingungen übertragen, wie sie im Bona-Fide-Angebot des Dritten enthalten sind, vorausgesetzt, dass der übertragende Vertriebspartner alle anderen in diesem Abschnitt enthaltenen und von Unicity von Zeit zu Zeit festgelegten Übertragungsverfahren einhält und eine Vertriebspartner-Vereinbarung abschließt.

4) Das Recht auf ein erstes Angebot gilt für jedes neue Bona-Fide-Angebot eines Dritten, das der übertragende Vertriebspartner erhält.

5) Die hierin beschriebenen Verfahren für das Erstangebot gelten nicht für die Übertragung einer Vertriebspartnerschaft oder eines Anteils, wie unten beschrieben:

a. eine Übertragung zwischen Ehegatten, bei der der übertragende Ehegatte weiterhin eine wirtschaftliche Beteiligung hält; oder

b. Eine bewilligte Übertragung von einem individuellen Vertriebspartner auf ein Unternehmen, das dem nicht übertragenden Ehepartner gehört, wobei der übertragende Ehepartner weiterhin am Unternehmensverbund beteiligt bleibt.

c. Eine Übertragung von einer Einzelperson auf einen Unternehmensverbund, solange die Einzelperson 100 % der Wirtschaftseinheit besitzt.

7) Eine Übertragung von Anteilen (einschließlich derer in Abschnitt 2.J.I.5.) erfordert die vorherige schriftliche Genehmigung von Unicity und die Vorlage einer geänderten Vertriebspartner-Vereinbarung sowie ergänzende Unterlagen.

II. Unicity behält sich in alleinigem, uneingeschränktem Ermessen vor, einen Erwerber oder Käufer im gleichen Umfang abzulehnen, wie sie auch jeden Vertriebspartner-Antrag ablehnen kann.

III. Wenn die Übertragung einer Vertriebspartnerschaft oder eines Anteils daran genehmigt wurden, kann Unicity einige oder alle der folgenden Dokumente, zusammen mit anderen Dokumenten oder Informationen, anfordern:

1) Eine neu unterzeichnete Vertriebspartner-Vereinbarung vom Käufer/ Erwerber mit Zahlung der entsprechenden Antragsgebühr und eine schriftliche Erklärung, die den Grund (die Gründe) für die Übertragung erläutert.

2) Eine Kopie des Bona-Fide-Drittpartei-Angebots. Das Bona-Fide-Drittpartei-Angebot muss von dem übertragenden Vertriebspartner ausgeführt und eine notariell beglaubigte Kopie muss der Unicity Vertriebspartner-Compliance persönlich zugestellt werden.

Das Bona-Fide-Drittpartei-Angebot muss Folgendes enthalten:

a. Eine Zusicherung des übertragenden Vertriebspartners, dass er für einen Zeitraum von einem (1) Jahr davon Abstand nimmt,

Unicity Vertriebspartner für andere Direktvertriebs-, Multi-Level- oder Netzwerk-Marketing-Organisation zu werben, sponsern oder den entsprechenden Versuch vorzunehmen; und

b. Eine Zusicherung des übertragenden Vertriebspartners, dass er für einen Zeitraum von einem (1) Jahr keinen Mitarbeiter von Unicity anwirbt; und eine Vertragsstrafenregelung, die den übertragenden Vertriebspartner verpflichtet, dem empfangenden Vertriebspartner für jeden Fall, in dem der übertragende Vertriebspartner die in Abschnitt 2.J.III.2.a. oder 2.J.III.2.b. festgelegte Vereinbarung verletzt oder zu verletzen versucht, die Summe von 10.000,00 US-Dollar zu zahlen.

3) Eine Kündigung des übertragenden Vertriebspartners.

4) Eine Bearbeitungsgebühr, die 1.000,00 \$ nicht überschreitet, um die Kosten von Unicity und seinen Anwälten zu decken.

5) Jede andere angemessene Verpflichtung oder Bedingung, einschließlich einer von Unicity

eventuell verlangten schriftlichen Vereinbarung, nicht zu konkurrieren und keine Abwerbungsversuche zu unternehmen.

IV. Jeder Vertriebspartner, der sich an der Vertriebspartnerschaft eines anderen Vertriebspartners beteiligen möchte, muss zunächst seine bestehende Vertriebspartnerschaft beenden und eine Wartefrist von sechs (6) Monaten einhalten, bevor er zum Erwerb einer anderen Vertriebspartnerschaft berechtigt ist. Unicity kann nach eigenem Ermessen auf dieses Erfordernis verzichten. Nach sechs (6) Monaten kann der Vertriebspartner erneut eine Unicity Vertriebspartnerschaft beantragen, indem er eine neue Vertriebspartner-Vereinbarung einreicht.

V. Eine übertragene Vertriebspartnerschaft kann sich sofort für Vergütungen qualifizieren, wenn sie die im Vergütungsplan von Unicity festgelegten Anforderungen erfüllt. Das durch eine übertragene Vertriebspartnerschaft erworbene Volumen zählt jedoch nicht für die

Qualifikation für die Chairman's Club Boni, zu denen Double Diamond, Triple Diamond und Crown Diamond Bonusprämien gehören. Die Vertriebspartnerschaft kann sich, im Ermessen von Unicity, weiterhin für die Chairman's-Club-Boni qualifizieren, sofern die von Unicity festgelegten Regeln beachtet werden.

K. Änderungen bzw. Korrekturen zu Vertriebspartnerdaten. Kontoänderungen oder Korrekturen der persönlichen Daten über eine Vertriebspartnerschaft (Name, Adresse, Kontaktinformationen usw.) können z.B. durch Einreichen eines neuen Vertriebspartner-Vereinbarung-Formulars mit dem Wort „Änderung“ im oberen Teil an die Unicity Vertriebspartner-Compliance Abteilung und/oder anderer Dokumente durchgeführt werden.

Alle geänderten Formulare müssen vollständig ausgefüllt und von allen Geschäftsführern, Vorständen, Partnern, Anteilseignern

oder Mitgliedern der Vertriebspartnerschaft unterzeichnet werden. Namensänderungen erfordern einen entsprechenden rechtlichen Nachweis der Änderung. Für Änderungen des Sponsors siehe Abschnitt 4.E.

L. Änderung des Heimatlandes. Ein Vertriebspartner darf eine Änderung seines Heimatlandes zu einem Land, das für Unicity offiziell geöffnet ist, anfordern.

Ein Wechsel des Heimatlandes kann durch Einreichen eines ausgefüllten Formulars zur Änderung des Heimatlandes und einer Vertriebspartner-Vereinbarung für das neue Heimatland erfolgen. Der Kauf des Starter Kits für das neue Heimatland ist erforderlich, es sei denn, dies ist gesetzlich verboten. Ein Vertriebspartner muss alle Regierungsgesetze und -vorschriften erfüllen, um als Vertriebspartner dieses Landes zu fungieren.

M. Volljährigkeit. Antragsteller für Vertriebspartnerschaften müssen zum Zeitpunkt der Antragstellung mindestens 18 Jahre alt sein.

N. Reise-/Event-Haftungs-

ausschluss. Unicity ist unter keinen Umständen haftbar für Einzelpersonen oder Unternehmen („Teilnehmer“), die an einem Reward Trip, einer Tour und/oder einer anderen Aktivität teilnehmen und eine der folgenden Schäden erleiden;

Verletzungen, Krankheit, Tod, Unfall, Verlust, Verspätung, Unpässlichkeiten, angefallene Kosten und/oder erhöhte Ausgaben jeglicher Art aufgrund von Krankheit, Unfällen, Wetter, Streiks, Auseinandersetzungen, Kriegen, Terrorakten, Naturereignissen, lokalen Gesetzen und/oder anderen derartigen Ursachen oder jeglichem Missgeschick, die jemandem wodurch auch immer widerfahren.

Die Person, die an einem Reward Trip, einer Tour und/oder anderen Aktivitäten teilnimmt, ist allein verantwortlich für den Abschluss einer Reiseversicherung zur Deckung der oben genannten Ereignisse. Weitere Einzelheiten sind in den „Event - Terms and Conditions“ von Unicity festgelegt.

Die Teilnehmer übernehmen freiwillig alle Risiken und Gefahren, die mit einer Aktivität oder Veranstaltung verbunden sind, und verzichten auf alle Ansprüche gegenüber Unicity, dem Sponsor der Veranstaltung und dem Eigentümer der Einrichtung sowie allen Mitarbeitern, Bevollmächtigten, Auftraggebern, Anteilseignern, Partnern und Mitgliedern.

Ein solcher Verzicht schließt alle Ansprüche ein, unabhängig davon, ob sie aus der Fahrlässigkeit einer der genannten Parteien entstehen oder nicht, und in einer Gerichtsbarkeit, in der eine Partei auf grobe Fahrlässigkeit verzichten kann, schließt der Verzicht grobe Fahrlässigkeit ein. Der Verzicht umfasst einen Verzicht auf alle Strafschadenersatzansprüche.

Die Teilnahme unterliegt der Einhaltung des Unicity Vertrags und aller Gesetze und Regeln der Anlage.

Die Nichteinhaltung des Unicity Vertrags, der Gesetze oder Regeln der Anlage kann zur Verweigerung

der Teilnahme führen. Es werden KEINE RÜCKERSTATTUNGEN und KEIN UMTAUSCH gewährt.



ABSCHNITT 3

RECHTE UND PFLICHTEN DER VERTRIEBSPARTNER

A. Allgemeines. Unicity beachtet alle einschlägigen Gesetze, Verordnungen und Standards für gute Geschäftspraktiken. Vertriebspartner müssen sich an dieselben Gesetze halten.

Ein Vertriebspartner verpflichtet sich, den Vertrag und alle anderen vertraglichen Verpflichtungen sowie alle anwendbaren lokalen Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Unicity duldet keine illegalen oder unethischen Aktivitäten von Vertriebspartnern und kann eingreifen, wenn unethisches Verhalten entdeckt oder gemeldet wird.

Unicity behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen zu entscheiden, ob die Aktivitäten des Vertriebspartners unethisch sind. Jedes unethische Verhalten kann als Vertragsbruch oder Verletzung der

Vereinbarung und/oder als Grund für Disziplinarmaßnahmen und/oder als Grund für eine Kündigung angesehen werden.

Unicity hat das Recht, sein Rechtsmittel zu wählen, wenn es feststellt, dass ein ungesetzliches oder unethisches Verhalten eines Vertriebspartners vorliegt. Ein Vertriebspartner kann, wie in diesem Vertrag vorgesehen, seine Beziehung zu Unicity jederzeit beenden.

Unicity kann, wie in diesem Vertrag unter Abschnitt 8.B vorgesehen, diesen Vertrag wegen eines Vertragsbruchs oder wegen unethischen Verhaltens des Vertriebspartners oder aus einem anderen in diesem Vertrag genannten Grund kündigen. Beispiele für unethisches Verhalten sind u.a., aber nicht ausschließlich, die folgenden:

I. Der Verkauf von Unicity Produkten, entweder direkt oder indirekt, über den Einzelhandel, über Online-Auktionshäuser oder kommerzielle Massenmarketing-Websites (etwa über eBay, Amazon, oder Craigslist) oder jegliche andere ungenehmigte physische Orte oder kommerzielle Websites;

II. Der Verkauf oder Belieferung von Unicity Produkten an Einzelpersonen oder Unternehmen zum Zwecke des Weiterverkaufs (siehe Abschnitt 5.E.V.);

III. Der Verkauf von Unicity Produkten an einen Dritten, die mengenmäßig den Umfang überschreitet, der im Allgemeinen von einer Einzelperson für den persönlichen Gebrauch gekauft wird (siehe Abschnitt 5.E.V.);

IV. Cross-Sponsoring (siehe Abschnitt 3.B. unten);

V. Abwerben von Vertriebspartner anderer Organisationen für die eigene Organisation (Downline Raiding, siehe Abschnitt 4.E unten);

VI. Ausstellung ungedeckter Schecks an Unicity oder andere Vertriebspartner;

VII. Bestellungen über das Konto eines anderen Vertriebspartners;

VIII. Anforderung von Volumenübertragungen vom Konto eines anderen Vertriebspartners;

IX. Unbefugter Gebrauch der Kreditkarte einer anderen Person;

X. Unbegründete Rückbuchung von Kreditkarten-Abbuchungen;

XI. Falsche, rechts- und/oder wettbewerbswidrige Darstellung von Unicity, seiner Produkte oder des Vergütungsplans;

XII. Beteiligung an betrügerischen oder rechtswidrigen Geschäftspraktiken oder anderen illegalen Aktivitäten;

XIII. Verwendung von nicht genehmigtem Werbematerial wie im Vertrag festgelegt;

XIV. Jegliche nicht genehmigte Nutzung des Unicity Namens, der Marken und Logos, ganz gleich auf welche Art;

XV. Jegliche nicht genehmigte Nutzung von Namen oder Logos von dritten Parteien in jeglicher Form (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die nicht genehmigte Nutzung der Namen oder Trademarks von Royal Numico, Rexall und Enrich);

XVI. Jedwede Manipulation des Vergütungsplans, u.a. durch Verletzung der 70 %-Regel (siehe Abschnitt 5.E.II. unten), der Erwerb eines Anteils bzw. einer anderen Vertriebspartnerschaft oder Erwerb oder Übertragung einer Beteiligung an einer anderen Vertriebspartnerschaft (außer wie in Abschnitt 2.J. oben dargelegt);

XVII. Jegliche Missachtung dieses Vertrages;

XVIII. Handlungen, die Unicity oder seine Vertriebspartner um ihren guten Ruf bringen; und/oder

XIX. Handlungen vornehmen oder ausführen, die das Unicity Geschäft schädigen.

B. Unlauterer Wettbewerb und „Cross-Sponsoring“ und Abwerbungsverbot.

Ein Vertriebspartner darf keinen anderen Unicity Vertriebspartner oder ehemaligen Unicity Vertriebspartner für ein anderes Network-Marketing oder Direktvertriebsunternehmen sponsern oder werben oder versuchen, einen anderen Unicity Vertriebspartner oder ehemaligen Unicity Vertriebspartner entsprechend zu sponsern oder zu werben, mit Ausnahme der Personen, die der Vertriebspartner persönlich gesponsert hat und die dann in der Downline des Vertriebspartners in der Frontline positioniert sind.

Darüber hinaus darf ein Vertriebspartner über einen Zeitraum von einem Jahr nach Beendigung des Vertrags keine Unicity Mitarbeiter

oder Unicity Vertriebspartner ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung von Unicity dazu verleiten, Konkurrenzprodukte zu erwerben oder an einem anderen Direktvertriebs-, Network-Marketing- oder Multi-Level-Marketing-Unternehmen oder einer anderen Geschäftsmöglichkeit direkt oder indirekt teilzunehmen.

Dieses Verbot gilt nicht gegenüber Personen, die der Vertriebspartner persönlich gesponsert hat oder die in der Frontline des Vertriebspartners positioniert sind.

Jede von Unicity erteilte Zustimmung kann nach ordnungsgemäßer Ankündigung nach dem Ermessen von Unicity widerrufen werden. Außerdem darf ein Vertriebspartner keine Werbung betreiben (einschließlich via Social Media), die zum Kauf von Produkten auffordert, die nicht von Unicity sind, oder die zur Teilnahme an einem anderen Network-Marketing- oder Direktvertriebsunternehmen auffordern. Jede der oben genannten verbotenen Aktivitäten stellt einen unfairen Wettbewerb

mit Unicity dar und wird auch als „Cross-Sponsoring“ bezeichnet, unabhängig davon, ob sie von einem Vertriebspartner, einer Einzelperson oder einem Unternehmen, das eine Beteiligung an einer Vertriebspartnerschaft hält, durchgeführt wird.

Cross-Sponsoring kann ein Kündigungsgrund sein. Ein Versäumnis, einen solchen Verstoß zu verfolgen, stellt keinen Verzicht auf die Rechte von Unicity dar.

C. Erneuerung der Vertriebspartnerschaft.

Zur Erhaltung einer vertragsgemäßen Vertriebspartnerschaft muss ein Vertriebspartner seinen Vertrag und Status jährlich verlängern. Wenn ein Vertriebspartner gegen die Bedingungen des Vertrages verstoßen hat, kann Unicity den Antrag auf Verlängerung ablehnen.

Die jährliche Verlängerung beinhaltet die Zahlung einer jährlichen Gebühr für die Erneuerung der Vertriebspartnerschaft, ein vertragsgemäßes Verhalten und, wenn verlangt, das Ausfüllen und Einreichen

eines Erneuerungsantrages.

Die Zahlung der Verlängerungsgebühr ist am Jahrestag des Tages fällig, an dem die Vertriebspartnervereinbarung in der Unicity Computerdatenbank registriert wurde.

Die Verantwortung für die Erneuerung liegt bei jedem Vertriebspartner.

Die Bestellung von Produkten, das Sponsern von neuen Vertriebspartnern, die Annahme von Ehrungen oder anderweitige verbale oder schriftliche Autorisierung durch den Vertriebspartner kann von Unicity als Verlängerungsabsicht gewertet werden und erlaubt Unicity, die Verlängerungsgebühr von dem Vertriebspartnerkonto einzuziehen.

Unicity hat die Wahl, einen Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnervereinbarung nicht innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Jahrestag des Tages, an dem die Vertriebspartnervereinbarung in der Unicity Computerdatenbank registriert wurde, verlängert, fristlos zu kündigen.

Wenn eine Vertriebspartnerschaft durch Nichtverlängerung oder durch freiwilligen Rücktritt beendet wird, kann eine Vertriebspartnerschaft ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung von Unicity nicht wieder aufgenommen werden oder ihren zum Zeitpunkt der Beendigung bestehenden Rang oder ihre Downline-Organisation wiedererlangen und kann sich sechs (6) Monate lang nicht erneut um eine neue Vertriebspartnerschaft bewerben.

D. Meldung unlauteren Verhaltens.

Beschwerden über andere Vertriebspartner oder die Kenntnis von Gesetzesverstößen (einschließlich Wettbewerbsverstößen) und Verletzungen des Vertriebspartner-Vertrages durch andere Vertriebspartner, sind zusammen mit Beweismaterial schriftlich per Fax unter 1-801-226-6637 oder E-Mail unter dc@unicity.com innerhalb einer angemessenen Frist an die Unicity Vertriebspartner-Compliance-Abteilung einzureichen.

E. Einverständnis. Ein Vertriebspartner willigt hiermit ein, dass Unicity den Vertriebspartner über seine Telefonnummer, Faxnummer oder E-Mail-Adresse bezüglich seiner Vertriebspartnerschaft und seines Unicity Geschäfts kontaktieren darf. Ein Vertriebspartner willigt hiermit auch in die Verwendung des Bildes des Vertriebspartners durch Unicity ein.

Wer Vertriebspartner von Unicity wird, willigt auch ein, dass sein/ihr Bild einschließlich Namen, Berufsname(n), Fotos, Erfahrungsberichte, Abbildungen, Titel, Positionen, Stimme(n), Biografie und jegliches Filmmaterial, Videokassetten, Tonbänder, Aufnahmen, Artikel und Interviews von Unicity nach eigenem Ermessen in Werbe- und Marketingmaterialien verwendet wird. Ein Vertriebspartner wird für diese Nutzung nicht entschädigt.

Wenn der Vertriebspartner Einwände gegen die Aufnahme oder das Erscheinen seines Bildes in einem Video hat, ist es seine/ihre

Verantwortung, einen Mitarbeiter von Unicity auf der Veranstaltung, auf der Fotos und Videos aufgenommen werden, zu benachrichtigen. Sie können auch eine E-Mail senden an: compliance.europe@unicity.com.

Im Übrigen kann der Vertriebspartner seine Einwilligung in die Verwendung dieser persönlichen Daten jederzeit widerrufen.

F. Durchsetzung der Richtlinien.

Jede Vertriebspartner-Vereinbarung ist ein separater und durchsetzbarer Vertrag zwischen dem Vertriebspartner und Unicity.

Jede Partei kann auf die Leistungsverpflichtungen der anderen Partei oder auf einzelne Bestimmungen des Vertrages verzichten.

Unicity ist nicht verpflichtet, alle Vertriebspartner gleich zu behandeln.

Das Versäumnis von Unicity, eine oder mehrere Bestimmungen des Vertrags mit einem Vertriebspartner durchzusetzen, bedeutet nicht, dass Unicity auf das Recht verzichtet, eine oder mehrere Bestimmungen

des Vertrags mit einem anderen Vertriebspartner oder später mit demselben Vertriebspartner durchzusetzen.

G. Unicity Listen. Unicity möchte sich und seine Vertriebspartner vor unangemessenem und unlauterem Wettbewerb schützen.

Listen von Unicity Vertriebspartnern, Aktivitätsberichte, Genealogieberichte, Kundenberichte und andere Informationen über Vertriebspartner oder Kunden (nachfolgend „Listen“), ob in Teilen oder vollständig, die von Unicity oder einem Vertriebspartner zur Verfügung gestellt werden oder von Unicity oder einem Vertriebspartner stammen, sind vertrauliche und geschützte Informationen, die äußerst sensitiv und wertvoll für das Geschäft von Unicity sind. Solche Informationen stellen ein Geschäftsgeheimnis im Sinne der Richtlinie über den Schutz vertraulichen Know-hows und vertraulicher Geschäftsinformationen dar und müssen zu jeder Zeit und auf Dauer vertraulich behandelt werden.

Für den Fall, dass Unicity Einzelheiten solcher Listen an den Vertriebspartner weitergibt, gilt Folgendes:

I. Der Vertriebspartner versteht und verpflichtet sich, solche Informationen als Geschäftsgeheimnis zu behandeln. Daher dürfen solche Listen, ob in Teilen oder vollständig, keiner anderen Person (einschließlich anderer Vertriebspartner oder Unternehmen) offengelegt werden.

Der Vertriebspartner wird auch alle angemessenen Schritte unternehmen, um die Sicherheit dieser Listen zu schützen und aufrechtzuerhalten, und wird die Informationen ausschließlich für die Zwecke seines Unicity Geschäfts verwenden.

II. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, Kopien dieser Listen, einschließlich aller darin enthaltenen Informationen, unmittelbar nach Beendigung dieses Vertrags aus welchem Grund auch immer, an Unicity zurückzugeben.

III. Der Vertriebspartner versteht, dass ein beabsichtigter oder unbeabsichtigter Missbrauch einer Liste,

ob in Teilen oder vollständig, einen Vertragsbruch darstellt, der zur Beendigung einer Vertriebspartnerschaft führen kann, unabhängig davon, ob der Missbrauch Unicity oder einem seiner Vertriebspartner irreparablen Schaden zufügt oder nicht.

IV. Der Vertriebspartner stimmt zu, dass die Verpflichtungen aus diesem Abschnitt auch nach Beendigung der Vertriebspartner-Vereinbarung fortbestehen.

Unicity kann den Vertriebspartnern gegen eine Gebühr individuell zugeschnittene Teile der Listen zur Verfügung stellen. Unicity kann nach eigenem Ermessen die Bereitstellung von Listen an Vertriebspartner verweigern.

Die Genealogie ist ein Teil der Vertriebspartner-Listen und ein Geschäftsgeheimnis von Unicity.

Unicity behält sich das Recht vor, angemessene Rechtsmittel und anwendbares Recht einzusetzen, um ihre Rechte an den Listen, als geschützte Geschäftsgeheimnisse von Unicity, zu schützen. Die

Unterlassung, diese Rechtsmittel einzusetzen, bedeutet nicht ein Verzicht auf diese Rechte.

H. Vertriebspartner und Unicity Mitarbeiter. Ein Vertriebspartner darf ohne die vorherige ausdrückliche schriftliche Zustimmung eines leitenden Angestellten von Unicity in keiner Form eine Geschäftsbeziehung mit einem Unicity Mitarbeiter, einer Unicity Tochtergesellschaft oder einem Unicity Verkäufer eingehen.

Unicity Mitarbeiter dürfen keine Gefälligkeiten, Bargeld oder ähnliches von einem Vertriebspartner annehmen, außer dass ein Unicity Mitarbeiter nach Benachrichtigung und Genehmigung durch den zuständigen Abteilungsleiter kleine Geschenke als Zeichen der Anerkennung (die insgesamt einen Wert von dreißig Dollar [\$30,00] pro Jahr nicht überschreiten dürfen) annehmen darf.

I. Vertrauliche Informationen. Der Vertriebspartner erkennt an, dass er im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung und der Erfüllung

seiner Verpflichtungen aus diesem Vertrag vertrauliche Informationen in Bezug auf das Unternehmen, andere Vertriebspartner und/oder Kunden erwerben kann, wie z.B. genealogische und Organisationsberichte, Vertriebspartner- und Kundenlisten („Listen“), Kunden- und Vertriebspartnerprofile, Informationen zum Produktkauf, Hersteller- und Lieferanteninformationen, Geschäftsberichte, Provisions- oder Verkaufsberichte, Marketingpläne und -strategien, Produktformeln, Produktinformationen, Werbeinformationen und andere Finanz- und Geschäftsinformationen (zusammenfassend „vertrauliche Informationen“ genannt).

Vertrauliche Informationen, ob in schriftlicher, mündlicher oder elektronischer Form, werden dem Vertriebspartner auf einer Need-to-know-Basis streng vertraulich mitgeteilt.

Der Vertriebspartner erkennt an und stimmt zu, dass solche Informationen nicht für andere Zwecke als zur Förderung seines Unicity Geschäfts verwendet werden dürfen.

Die Vertriebspartner müssen diese Informationen vertraulich behandeln, angemessene Sicherheitsmaßnahmen ergreifen, um die Vertraulichkeit der Informationen zu schützen, und dürfen diese Informationen weder direkt noch indirekt an andere Personen oder Unternehmen weitergeben.

Bei Beendigung, Kündigung oder Ablauf des Vertrages, unabhängig vom Grund, muss der Vertriebspartner die Nutzung solcher vertraulichen Informationen einstellen und alle in seinem Besitz befindlichen vertraulichen Informationen vernichten oder unverzüglich an Unicity zurückgeben.

Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, Unicity von Schäden freizustellen, die durch von ihm verursachte unautorisierte Offenlegungen entstehen. Unicity hat Anspruch auf alle Kosten und angemessenen Anwaltsgebühren, die bei der Durchsetzung seiner Rechte nach diesem Abschnitt entstehen.

ABSCHNITT 4

SPONSORING

A. Sponsoring. Sponsoring ist ein wichtiger Bestandteil der Tätigkeit als Unicity Vertriebspartner und bringt viele Vorteile und Verantwortlichkeiten mit sich. Ein Vertriebspartner kann als Sponsor für einen Antragsteller für eine Vertriebspartnerschaft auftreten, solange der Sponsor bei Unicity einen guten Ruf genießt. Wenn mehr als ein Vertriebspartner das Sponsoring derselben Person beansprucht, bestimmt Unicity den Sponsor nach eigenem Ermessen.

B. Informationen für potenzielle Vertriebspartner. Ein Sponsor muss in allen Präsentationen für potenzielle Vertriebspartner deutlich darauf hinweisen, dass kein Produktkauf erforderlich ist, um Vertriebspartner zu werden, und dass es keine Vergütung oder Prämien gibt, die einem Vertriebspartner ausschließlich für

das Sponsern neuer Vertriebspartner gewährt werden.

C. Pflichten eines Sponsors. Ein Sponsor hat verschiedene Pflichten und Verantwortlichkeiten gegenüber seiner Downline, darunter die folgenden:

I. Das Angebot einer angemessenen Unterstützung, Information und Hilfestellung sowie eine positive Anleitung und Unterstützung bei Marketing, Verkauf und Schulung;

II. Die weitestmögliche Sicherstellung, dass alle Downline-Vertriebspartner die aktuellsten Bestimmungen und Bedingungen der Vertriebspartner-Vereinbarung, die Richtlinien sowie den Vergütungsplan verstehen und einhalten, einschließlich des Verbots des Verkaufs von Unicity Produkten über Online-Auktionen

und kommerzielle Massenmarketing-Websites (siehe Abschnitt 3.A.I.); und

III. Das größtmögliche Bestreben, Streitigkeiten, die zwischen Kunden und/oder Downline-Vertriebspartnern entstehen, unverzüglich und gütlich beizulegen, ohne negative Informationen an andere Downline-Vertriebspartner oder andere Personen weiterzugeben.

IV. Unterstützung des neuen Vertriebspartners beim Ausfüllen der Einschreibungsunterlagen, d.h. über den Online-Registrierungsprozess. Der Antragsteller muss jedoch persönlich die Online-Vertriebspartner-Vereinbarung, diese Richtlinien und den Vergütungsplan prüfen und diesen zustimmen und die Datenschutzrichtlinie zur Kenntnis nehmen.

Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, den Online-Antrag und/oder den Vertrag auszufüllen.

D. Platzierungsprogramm. Wenn ein neuer Vertriebspartner in die Unicity Datenbank aufgenommen wird, bei dem Enroller und Sponsor die gleiche Person sind, hat der Enroller die Möglichkeit, den neuen Vertriebspartner während der ersten 60 Tage nach Annahme der neuen Vertriebspartner-Vereinbarung durch Unicity unter der Downline eines anderen Sponsors in der Organisation des Vertriebspartners zu „platzieren“. Der ursprüngliche Enroller bleibt derselbe.

E. Wechsel des Sponsors. Unicity befürwortet und unterstützt keinesfalls den Wechsel eines Sponsors. Es ist Vertriebspartnern untersagt, andere Vertriebspartner zu ermutigen, ihren Sponsor zu wechseln. Dies wird als „Downline Raiding“, Angriff auf die Downline bzw. Abwerbung der Downline bezeichnet und berechtigt Unicity zur Kündigung des Vertriebspartner-Vertrages.

Unicity kann einem Vertriebspartner nach eigenem Ermessen gestatten, den Sponsor zu wechseln. Sofern Unicity nicht darauf verzichtet, gelten die folgenden Bedingungen für jeden Wechsel des Sponsors:

I. Ein Vertriebspartner, der seinen Sponsor wechseln möchte, muss kündigen und darf sich sechs (6) Monate lang nicht erneut um eine neue Vertriebspartnerschaft bewerben; oder

II. Ein Vertriebspartner, der die Änderung wünscht, muss bei der Abteilung für Vertriebspartner-Compliance einen Antrag auf Änderung des Sponsors einreichen, der folgende Informationen enthalten muss:

- 1) ein schriftliches Einverständnis des neuen Sponsors,
- 2) eine geänderte Vertriebspartner-Vereinbarung, in der die Informationen des neuen Sponsors aufgeführt sind,
- 3) die Zahlung der erforderlichen Gebühr von 100,00 USD und
- 4) die folgenden Unterschriften:

a. Die ersten drei (3) aktiven und rechtmäßigen Vertriebspartner in der Upline, wenn der antragstellende Vertriebspartner noch nicht den Rang eines Managers erreicht hat, oder die ersten acht (8) aktiven und rechtmäßigen Vertriebspartner in der Upline, wenn der antragstellende Vertriebspartner jemals den Rang eines Managers oder höher erreicht hat;

b. Jeder andere Vertriebspartner, auf die sich der Wechsel negativ auswirkt.

III) Die Downline des Vertriebspartners wird bei einem Sponsorwechsel nicht mit dem Vertriebspartner umziehen. Dessen ungeachtet kann Unicity unter bestimmten Umständen genehmigen, dass eine Organisation an anderer Stelle in der Unicity Genealogie positioniert wird. Zusätzliche Anforderungen und Gebühren kommen zum Tragen, wenn ein Umzug der Organisation beantragt wird; wenden Sie sich für Einzelheiten an die Vertriebspartner-Compliance.



Die Vertriebspartnerschaft und die anschließende Upline, unter die die Organisation gestellt wird, können sich sofort für Vergütungen qualifizieren, indem sie die Anforderungen erfüllen, die im Vergütungsplan von Unicity dargelegt sind.

Das von dieser Organisation in der Vertriebspartnerschaft und ihrer Upline erworbene Volumen zählt jedoch nicht zur Qualifikation für die Chairman's Club-Boni, die Double Diamond, Triple Diamond und Crown Diamond Bonusprämien umfassen.

Die Vertriebspartnerschaft und die anschließende Upline können sich weiterhin für die Chairman's Club-Boni qualifizieren, aber nur gemäß mit Unicity vereinbarten Bedingungen, die nur im Ermessen von Unicity liegen.

F. Sponsoring von Unicity Mitarbeitern. Weder Angestellte von Unicity noch Mitglieder in dem Haushalt der Angestellten dürfen als Vertriebspartner für Unicity angeworben oder gesponsert werden.

Während der Dauer des Arbeits-

verhältnisses darf kein leitender Angestellter, Direktor, Mitarbeiter, Produktlieferant, Bevollmächtigter, Vertreter oder Berater von Unicity oder ein Mitglied des Haushalts einer solchen Person ohne die schriftliche Zustimmung eines leitenden Angestellten von Unicity Vertriebspartner sein oder eine Downline innerhalb von Unicity oder einem anderen Network-Marketing- oder Direktvertriebsunternehmen aufbauen.

Für die Zwecke dieses Paragraphen schließt „Haushalt“ jede Person ein, die derzeit im gleichen Haushalt wie ein leitender Angestellter, Direktor, Angestellter, Produktlieferant, Bevollmächtigter, Repräsentant oder Berater von Unicity ansässig ist.

G. Internationales Sponsoring.

Unicity bietet Vertriebspartnern die einzigartige Möglichkeit, andere Vertriebspartner in anderen, freigegebenen Ländern zu sponsern („Internationales Sponsoring“). Vertriebspartner dürfen nur in Länder sponsern, die von Unicity offiziell eröffnet wurden.

Ein Land ist „eröffnet“, wenn Unicity eine Mitteilung über eine solche Eröffnung in einer offiziellen Unicity Publikation vom Unicity Hauptsitz in den Vereinigten Staaten oder auf www.unicity.com veröffentlicht.

In einem Land, das Unicity noch nicht offiziell eröffnet hat, sind keine (Pre-) Marketing-Aktivitäten erlaubt.

Ein Verstoß gegen diese Regel ist ein Grund für die Kündigung der Vertriebspartnerschaft durch Unicity.

Darüber hinaus hat der Vertriebspartner bei Beendigung der Vertriebspartnerschaft Unicity für alle Schäden zu entschädigen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Gewinnausfall, Verlust von Wohlwollen und angemessene Anwaltskosten.

Ein Vertriebspartner, der internationales Sponsoring betreibt, muss alle folgenden Bestimmungen einhalten, und die Nichteinhaltung dieser Bestimmungen kann nicht nur zu Disziplinarmaßnahmen von Unicity führen, sondern auch zu behördlichen Regulationsmaßnahmen,

einschließlich hoher Geldbußen, der Einziehung von Vermögensgegenständen, der Schließung des Geschäftsbetriebs oder gar einer Haftstrafe.

Die Vertriebspartner müssen die folgenden Richtlinien einhalten:

I. Alle Handlungen von Vertriebspartnern müssen sowohl mit diesen Unicity Richtlinien als auch mit den im Auslandsmarkt geltenden Unicity Richtlinien im Einklang stehen.

II. Vertriebspartner dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Unicity keine Kaltakquise für Interessenten betreiben. In vielen Ländern und Orten gibt es strenge Gesetze, die das Anwerben oder die Werbung für potenzielle Kontakte verbieten.

III. Vertriebspartner dürfen keine Unicity Produkte in einen Markt importieren oder exportieren, in dem das Produkt nicht zugelassen ist.

Auch wenn Unicity Produkte mit dem gleichen Namen von Unicity in zwei verschiedenen Ländern angeboten werden, können die Produkte an sich unterschiedlich sein.

IV. Vertriebspartner dürfen die von Unicity für ein bestimmtes Land erarbeiteten Unterlagen und Werbeaussagen nicht in einem anderen Land verwenden.

V. Auszeichnungen oder Einkünfte basieren auf den Regeln des Vergütungsplans des Auslandsmarktes.

Die Erträge des Vertriebspartners und die auf dem Vergütungsplan für den ausländischen Markt basierenden Vergütungen werden auf der Grundlage des Rangs des Vertriebspartners in Übereinstimmung mit dem Vergütungsplan des Marktes, in dem die Vergütungen verdient werden, berechnet. Ein Vertriebspartner wird vom Heimatland dieses Vertriebspartners in der Währung des Heimatlandes bezahlt.

Den Vertriebspartnern werden im Rahmen des Vergütungsplans des Landes, in dem der ausländische Markt liegt, keine Vergütungen in Form von Boni ausgezahlt. Vertriebspartner werden nur so lange für ausländische PV bezahlt, wie sie den Rang eines Managers oder

höher in ihrem eigenen Heimatland beibehalten.

Die Vertriebspartner können im ausländischen Markt Anforderungen zur Einbehaltung der Einkommenssteuer unterliegen. Falls zutreffend, werden die Einbehalte von den Vergütungen der Vertriebspartner abgezogen. Alle anderen Regeln in Bezug auf Vergütungen, ob im Heimatland oder im Ausland, gelten für Vergütungen von Vertriebspartnern.



ABSCHNITT 5

BESTELLUNG VON PRODUKTEN UND VERKAUFSMATERIALIEN

A. Bestell-, Empfangs- und Zahlungsrichtlinien

I. Ein Vertriebspartner kann Produkte bestellen, indem er eine Bestellung bei Unicity aufgibt und ordnungsgemäß dafür bezahlt.

Der Vertriebspartner ist zur Vorkasse verpflichtet. Bestellungen können zurückgehalten werden, bis die Verfügbarkeit der Gelder überprüft ist.

Das PV für jede Bestellung wird dem Volumenmonat gutgeschrieben, in dem die Gelder eingegangen sind.

II. Die Bestellungen werden innerhalb von zehn (10) Arbeitstagen nach Eingang des Geldes versandt. Falls bei Unicity bestellte Waren vorübergehend nicht vorrätig sind, erhält ein Vertriebspartner zusammen mit der

Lieferung eine Benachrichtigung über einen Bestellungenrückstand.

Die Sendungen sind vollständig und in marktfähigem Zustand, wenn sie das Unicity Vertriebszentrum verlassen.

III. Nach Erhalt einer Bestellung sollten die Vertriebspartner die Bestellung unverzüglich prüfen, um sicherzustellen, dass sie vollständig und unbeschädigt ist. Die Vertriebspartner sollten jedes Produkt inspizieren und sicherstellen, dass keine Produkte abgelaufen sind oder bald ablaufen, beschädigt oder manipuliert worden sind.

Darüber hinaus sollten die Vertriebspartner jedes Produkt inspizieren, um sicherzustellen, dass das Produktsiegel nicht beschädigt wurde.

1) Wenn eine Bestellung unvollständig ist, sollte der Vertriebspartner unverzüglich den Unicity Kundenservice anrufen;

2) Wenn ein Vertriebspartner bei einer Inspektion feststellt, dass eine Bestellung beschädigt ist, sollte der Vertriebspartner den Unicity Kundenservice über alle Bestellungen informieren, die sich bei Erhalt als beschädigt herausstellen.

Für den Fall, dass ein Vertriebspartner ein Produkt erhält, das manipuliert wurde, dessen Produktsiegel gebrochen wurde oder dessen Haltbarkeit abgelaufen ist oder in Kürze ablaufen wird, sollte diese Information unverzüglich an den Unicity Kundenservice weitergeleitet werden.

IV. Bevor ein Vertriebspartner davon ausgeht, dass eine Sendung verloren gegangen ist oder vermisst wird, sollte er mindestens fünfzehn (15) Werktage ab der Aufgabe einer Bestellung per Post und zehn (10) Werktage ab der Aufgabe einer Telefon-, Fax- oder Internetbestellung warten. Wenn eine Sendung verloren geht oder vermisst wird, sollte der Vertriebspartner dann den Kundenservice von Unicity benachrichtigen. Verlorene Sendungen müssen, falls sie später gefunden und/oder zugestellt werden, innerhalb von sieben (7) Tagen nach der Zustellung an den Unicity Kundenservice gemeldet werden.

V. Ermächtigt der Vertriebspartner das Transportunternehmen, die Bestellung ohne Empfangsbestätigung zu liefern, befreit der Vertriebspartner damit Unicity von der Verantwortlichkeit für diese Lieferung.

VI. Es liegt in der Verantwortung eines Vertriebspartners, Unicity die korrekte Lieferadresse mitzuteilen.

Für Vertriebspartner kann eine Gebühr für die erneute Zustellung oder abgelehnte Pakete erhoben werden.

VII. Alle Unicity Produkte sollten in einem kühlen, trockenen und hygienisch sicheren Bereich oder wie auf dem Etikett angegeben gelagert werden. In der Regel sollten die Produkte mindestens 10 cm über dem Boden und vor direkter Sonneneinstrahlung geschützt aufbewahrt werden. Unicity ist nicht verantwortlich für Produkte, die durch unsachgemäße Lagerung beschädigt werden. Bevor sie Produkte zum Verkauf an Endkunden anbieten, sollten die Vertriebspartner jedes Produkt überprüfen, um sicherzustellen, dass es noch ordnungsgemäß versiegelt ist und sein Verfallsdatum nicht erreicht hat. Nicht versiegelte oder abgelaufene Produkte dürfen nicht an Kunden verkauft werden.

VIII. Ein Vertriebspartner, dessen Bankkartenzahlung wegen „mangelnder Deckung“ oder „Konto geschlossen/ungültig“ zurückgeht,

kann die Bestellberechtigung verlieren, bis geklärt ist, dass genügend Geldmittel vorhanden sind. In einigen Fällen kann ein Vertriebspartner seine Überziehungsprivilegien verlieren. Ein Vertriebspartner stimmt zu, dass Unicity eine Bearbeitungsgebühr von zwanzig Dollar (\$20,00) für jede abgelehnte Rückbuchung einer Kredit- oder Bankkarte erheben kann.

IX. Ein Vertriebspartner versteht, dass er oder sie keinen Anspruch auf eine finanzielle Rückerstattung für gekaufte Produkte hat und auch nicht auf die Kundenzufriedenheitsgarantie. Ein Vertriebspartner kann ein Produkt innerhalb von sechzig (60) Tagen nach dem Kauf und in Übereinstimmung mit der 70 %-Regel (siehe Abschnitt 5.E.II.) gegen ein gleichartiges Produkt oder gegen ein Produkt von gleichem Wert umtauschen.

Ein kündigender Vertriebspartner kann das Produkt gemäß dem Rückkaufprogramm für Produkte zurückgeben (siehe Abschnitt 8.G).

X. Bestellungen mit Vorkasse, die vor Geschäftsschluss bei Unicity am letzten Arbeitstag des Monats eingehen, werden dem noch laufenden Monat zugerechnet.

XI. Unicity kann in eigenem Ermessen eine Bestellung – gleich aus welchem Grund – ablehnen, und zwar nicht nur beschränkt auf:

- 1) Produktions- und Lieferschwierigkeiten;
- 2) Der Vertriebspartner kann auf Verlangen von Unicity nicht nachweisen, dass er die 70 %-Regel einhält; oder
- 3) Wenn es sich im Hinblick auf den Vergütungsplan um eine manipulierte Bestellung handelt.

B. Kundenbestellungen.

Die Kerntätigkeit eines Unicity Vertriebspartners ist der Verkauf von Produkten an Verbraucher. Kunden

können Produkte entweder direkt beim Vertriebspartner (Einzelhandelskunde, 5.B.I.) kaufen oder bei Unicity unter Angabe der ID-Nummer des verweisenden Vertriebspartners (Kundenbestellungen auf Vermittlung, 5.B.II.) erwerben.

I. Einzelhandelskunde: Unicity Vertriebspartner können Produkte direkt an Kunden verkaufen, sofern dies nach den lokalen Gesetzen zulässig ist⁷. Im Falle von Einzelhandelsverkäufen müssen Unicity Vertriebspartner ihren Kunden eine ausgefüllte Kopie des Bestellformulars⁸ zur Verfügung stellen.

Darin sind das Verkaufsdatum, der Verkaufsbetrag, die gekauften Artikel, die Zufriedenheitsgarantie von Unicity sowie die gesetzlich vorgeschriebenen Verbraucherschutzrechte, wie z.B. die gesetzlichen Widerrufsrechte, angegeben.

Es steht Unicity Vertriebspartnern frei, ihre eigenen Einzelhandelspreise festzulegen.

Die Vertriebspartner sind verpflichtet, Kopien aller Bestellformulare mindestens zwei Jahre lang aufzubewahren. Unicity hat das Recht, Kopien dieser Formulare anzufordern, um die Transaktionen zu überprüfen (für weitere Einzelheiten siehe Abschnitt 5 C.).

Es wird empfohlen, Unicity Produkte zu den jeweiligen von Unicity festgelegten und mitgeteilten unverbindlichen Preisempfehlungen (UVP) zu verkaufen. Unicity Vertriebspartner sind jedoch in keiner Weise an den UVP gebunden, sondern können die Preise, die sie für den Verkauf von Unicity Produkten verlangen, selbst bestimmen.

II. Kundenbestellungen auf Vermittlung: Kunden können Produkte direkt bei Unicity gemäß

⁷ *Italien:* Unter der Incaricati-Regelung dürfen Vertriebspartner (Incaricato) nur für die Sammlung von Bestellungen von Verbrauchern im Namen von Unicity werben, die der Incaricato an Unicity weiterleiten muss. Die Verkaufstransaktion findet nur zwischen Unicity als Verkäufer der Produkte und dem Kunden als Käufer derselben statt. Incaricati kaufen daher nur Produkte zur Befriedigung ihrer persönlichen Bedürfnisse und der Bedürfnisse von Personen, die in ihrem Haushalt leben.

Frankreich: „VDI Mandataires“ dürfen nicht direkt an Einzelhandelskunden verkaufen.

⁸ Das Bestellformular für den relevanten Markt ist unter www.library.unicity.com verfügbar.

den oben genannten Bestellrichtlinien und den folgenden Richtlinien bestellen („Kundenbestellungen auf Vermittlung“):

1) Ein Kunde kann sich online oder telefonisch registrieren, um Produkte zu kaufen.

Bei der Registrierung kann der Kunde die ID-Nummer des vermittelnden Vertriebspartners angeben und das Konto des Kunden wird mit dem vermittelnden Vertriebspartner verknüpft;

2) Die Verantwortung für die ordnungsgemäße Gutschrift des bei einer Kundenbestellung generierten Volumens liegt bei dem verweisen- den Vertriebspartner und nicht bei Unicity oder seinen Mitarbeitern;

3) Der Vertriebspartner ist dafür verantwortlich, Unicity die Kosten für eine Produktrückgabe, Neulieferung oder Kreditkartenrückbuchung im Zusammenhang mit einer Bestellung eines Kunden zu bezahlen.

Sollte der Kunde eine Produkt- rückgabe oder Kreditkartenrück- buchung veranlassen, stimmt der

Vertriebspartner zu, dass Unicity alle anfallenden angemessenen Kosten von den Provisionen des Vertriebs- partners abbuchen kann.

Unicity kann auch die Bestellprivi- legien des Vertriebspartners aus- setzen und eine Bearbeitungsgebühr für Rückbuchungen in Höhe von zwanzig Dollar (\$20,00) erheben;

4) Ein Vorzugsgewinn für bestimmte Produkte wird dem Vertriebspartner gewährt, dessen ID-Nummer mit der ID-Nummer des Premiumkunden verknüpft ist, die für diese Bestellung vergeben wurde.

Ein Vertriebspartner erhält PV-Punkte für Premiumkundenprodukte, die in dem Volumenmonat bestellt werden, in dem die Bestellungen eingehen und bezahlt werden.

C. Kunden-Produktzufrieden- heitsgarantie und Bestellformular.

Beim Verkauf eines Produkts muss ein Vertriebspartner jeden Kunden über die Unicity Kunden- Produktzufriedenheitsgarantie (die „Garantie“) informieren und dem Kunden ein offizielles Unicity

Bestellformular mit Unterschrift des Kunden aushändigen.

Auf der Vorderseite des Bestellfor- mulars muss der Name des Kunden, die Kontaktinformationen des Kunden (einschließlich Adresse, Telefonnum- mer und E-Mail-Adresse des Kunden), der Name des Vertriebspartners, die ID-Nummer des Vertriebs- partners, die Kontaktinformationen des Vertriebspartners (einschließlich Adresse, Telefonnummer und E-Mail- Adresse des Vertriebspartners), das Kaufdatum, der Name, die Menge und der Preis des gekauften Produkts angegeben werden.

D. Kundenrückerstattungsricht- linie und Widerrufsrecht. Unicity Vertriebspartner müssen die lokalen Gesetze zum Widerruf von Verkäufen einhalten, wie im Bestellformular beschrieben. Der Vertriebspartner ist daher gesetzlich verpflichtet, aus welchem Grund auch immer und während der gesetzlichen Wider- rufsfrist des Kunden, dem Kunden den Kaufpreis einschließlich Mehr- wertsteuer und, falls zutreffend,

der Versandkosten vollständig zurückzuerstatten.

Wenn der Kunde ein Produkt direkt von Unicity kauft, wird Unicity dem Kunden des Vertriebspartners eine 100 %ige Rückerstattung des zurückgegebenen Produktes gewähren, sofern nicht gesetzlich anders vorgeschrieben.

Unicity verlangt auch, dass die Vertriebspartner ihren Kunden eine 100 %ige Geld-zurück-Garantie für sechzig (60) Tage (bzw. neunzig (90) Tage für Unicity Balance) ab Kaufdatum gewähren, vorausgesetzt, dass das/die Produkt(e) über einen von Unicity autorisierten Vertriebskanal erworben wurde(n) (d.h. direkt von einem Vertriebspartner, über die autorisierte Website des Vertriebspartners oder direkt bei Unicity per Telefon, Fax oder die offizielle Unicity Website). Der Unicity Vertriebspartner muss dieses Recht gegenüber allen seinen Kunden respektieren.

Unicity wird jedem Vertriebspartner, der eine Rückerstattung gemäß seiner Rückerstattungsrichtlinie geleistet

hat, angemessen zurückgesandte Produkte umgehend ersetzen. Der Vertriebspartner darf keine Produkte an Unicity zum Umtausch einreichen, außer wie hierin vorgesehen.

Der Vertriebspartner ist für die unverzügliche Lieferung der Produkte an die Kunden des Vertriebspartners verantwortlich.

Wenn ein Vertriebspartner die Garantie- und Rückerstattungsrichtlinie von Unicity nicht einhält und Unicity deswegen eine Rückerstattung an einen Kunden durchführen muss, wird der Vertriebspartner dafür verantwortlich gemacht, Unicity den rückerstatteten Betrag sowie eine Bearbeitungsgebühr zurückzuerstatten, und er muss darüber hinaus mit Disziplinarmaßnahmen rechnen.

Ein Vertriebspartner, der zurückgesandte Produkte zum Umtausch gemäß dieser Rückerstattungsrichtlinie einreicht, muss jede der folgenden Maßnahmen ergreifen:

I. Beschaffen Sie sich ein RMA-Formular (Return Merchandise Authorization) und/oder eine Nummer



vom Unicity Kundenservice, indem Sie die am Ende des Dokuments angegebene Nummer anrufen;

II. Senden Sie den unbenutzten Teil des Produkts an Unicity zurück, wobei sich die RMA-Nummer fettgedruckt auf der Außenseite des Versandkartons in der Nähe der Rücksendeadresse befinden muss.

Jedes Paket, das keine RMA-Nummer auf der Außenseite des Pakets hat, wird von Unicity nicht angenommen und wird auf Kosten des Vertriebspartners an den Absender zurückgeschickt. Dem zurückgesendeten Paket liegt ein ausgefülltes RMA-Formular bei, das von der Unicity Kundendienstabteilung an den Vertriebspartner ausgestellt wurde;

III. Die Versandkosten für zurückgesandte Pakete und die damit verbundene Korrespondenz liegen in der Verantwortung des Vertriebspartners;

IV. Nachdem das zurückgegebene Produkt und alle entsprechenden Informationen und Unterlagen bei Unicity eingegangen sind, erhält der Vertriebspartner das/

die Ersatzprodukt(e) nach Wahl des Vertriebspartners in einer Menge, die 100 % des Volumens des/der zurückgegebenen Produkts/Produkte entspricht; und

V. Jedes zurückgegebene Produkt kann das persönliche Volumen und/oder das Organisationsvolumen eines Vertriebspartners und/oder dessen Upline für den Volumenmonat, in dem das Produkt zurückgegeben wird, beeinflussen. Obwohl Unicity einen Vertriebspartner darüber informieren kann, dass das zurückgegebene Produkt oder das zurückgegebene Produkt seiner Downline seine Qualifikation für Vergütungen beeinflussen kann, liegt es letztlich in der Verantwortung des Vertriebspartners, sicherzustellen, dass er seine monatlichen Qualifikationsanforderungen für Vergütungen erfüllt.

Ein Vertriebspartner erhält die für den Vertriebspartner qualifizierten Netto-vorteile oder Netto-Vergütungen erst, nachdem das PV des zurückgegebenen Produkts abgezogen wurde.

E. Bestellrichtlinien, Endverbraucherhandel, Einkauf und die 70 %-Regel. Die Definition „Endverbraucherhandel“ ist der Begriff für Verkäufe an Endkunden (Endverbraucher), die das Produkt für den eigenen Bedarf erwerben.

I. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, Produkte ausschließlich wegen der Teilnahme am Vergütungsplan zu bestellen oder sich selbst oder andere für den Erhalt von Vergütungen zu qualifizieren. Der Vertriebspartner und seine Downline dürfen ein solches Verhalten auch nicht bei anderen fördern;

II. Bei jeder Produktbestellung bescheinigt der Vertriebspartner, dass er mindestens siebenzig Prozent (70 %) aller früheren Bestellungen verkauft oder verbraucht hat (die „70 %-Regel“);

III. Die Vertriebspartner müssen alle Verkäufe sorgfältig dokumentieren. Vertriebspartner müssen alle Bestellformulare für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren aufbewahren und sie Unicity auf Anfrage zur Verfügung

stellen. Die Anforderung, dass ein Vertriebspartner alle Bestellformulare aufbewahrt, ist wesentlich, um sicherzustellen, dass Unicity in der Lage ist, Kunden nach dem Verkauf von Unicity Produkten mit allen Informationen zu kontaktieren, die für die sichere Nutzung dieser Produkte notwendig sind (d.h. aktualisierte Produktinformationen, aktualisierte Gebrauchsanweisungen, Produktrückrufe usw.).

Unicity kann die Einhaltung dieser Bestimmung durch einen Vertriebspartner überprüfen und Disziplinarmaßnahmen gegen Vertriebspartner ergreifen, die diese Bedingungen nicht einhalten;

IV. Die Verwendung der offiziellen Unicity Bestellformulare ist obligatorisch. Alle Verkaufsbelege sollten den Namen, die Adresse, die Telefonnummer und die E-Mail-Adresse des Vertriebspartners sowie den Namen, die Adresse, die Telefonnummer und die E-Mail-Adresse des Kunden enthalten.

V. Kein Vertriebspartner darf Unicity

Produkte zum Zwecke des Weiterverkaufs an Dritte verkaufen oder anderweitig zur Verfügung stellen.

Auch darf ein Vertriebspartner keine größere Menge an Unicity Produkten an einen Dritten verkaufen, als im Allgemeinen von einer Einzelperson für den persönlichen Gebrauch gekauft wird.

VI. Der Vertriebspartner stellt den Kunden des Vertriebspartners aktuelle Kontaktinformationen zur Verfügung und teilt den Kunden des Vertriebspartners mit, dass der Vertriebspartner sowohl vor als auch nach dem Verkauf eines Produkts für die Beantwortung von Fragen, Beratung und Beantwortung von Kundenanliegen zur Verfügung steht.

Der Vertriebspartner muss auf alle Fragen oder Bedenken der Kunden des Vertriebspartners antworten, die sich auf Produktinformationen, ordnungsgemäße Nutzung oder andere Anfragen beziehen. Bei der Beantwortung der Fragen oder Bedenken der Kunden sollte der Vertriebspartner die Unicity Materialien des

Vertriebspartners konsultieren, sich auf verfügbare Lehrmittel beziehen und diese verwenden oder sich direkt an Unicity wenden.

F. Bestellungen per Post. Ein Vertriebspartner kann Produkte per Post bestellen. Das Produktbestellformular ist für alle Produktversandbestellungen erforderlich und muss vollständig ausgefüllt und an Unicity übermittelt werden.

Zwei oder mehrere Vertriebspartner dürfen keine Bestellungen auf demselben Bestellformular zusammenfassen. Die Bestellungen müssen jede der folgenden Anforderungen erfüllen:

I. Bestellungen, die ohne vollständige Zahlung aufgegeben werden, können nicht bearbeitet werden.

Wenn die Zahlung für eine Bestellung nicht ausreicht, wird die (ggf. vollständige) Bestellung erst dann zur Auslieferung gebracht, wenn die vollständige Zahlung – einschl. Verpackungs-/ Versandkosten und MwSt. – bei Unicity eingegangen ist. Wenn die Zahlung für eine Bestellung

unzureichend ist, behält sich Unicity das Recht vor, nach eigenem Ermessen Produkte von der Bestellung zurückzuhalten.

Jegliche Haftung, die sich aus der Rückgabe oder teilweisen Erfüllung einer unvollständigen Bestellung ergibt, liegt bei dem Vertriebspartner, der die Bestellung aufgegeben hat;

II. Für alle Bestellungen bei Unicity gilt Vorauskasse. Die Zahlung für Bestellungen sollte per Scheck, Zahlungsanweisung, Banküberweisung, Bankscheck, Kreditkarte oder per Gutschrift vom Vertriebspartnerkonto erfolgen.

Unicity akzeptiert keine Bestellungen per Nachnahme.

Wenn die Zahlung geringer ist als der Bestellbetrag, kann Unicity die Kreditkarte des Vertriebspartners oder das Konto des Vertriebspartners belasten, wenn die Unterbezahlung innerhalb von zehn Prozent (10 %) des korrekten Bestellbetrags liegt; und

III. Unicity ist nicht verantwortlich für Bestellungen, die sich unterwegs

verzögern oder für Bestellungen, die nicht mit einem gültigen Zahlungsmittel beim zuständigen Unicity Büro ein treffen. Versandbestellungen müssen am oder vor dem letzten Werktag des Monats bei Unicity eingehen, um in das persönliche Volumen des Monats aufgenommen zu werden.

G. Bestellungen per Telefon, Fax, Internet und auf anderem elektronischem Weg. Kreditkartenbestellungen können telefonisch, per Fax, online unter www.unicity.com oder, mit Zustimmung von Unicity, auf anderen elektronischen Wegen aufgegeben werden. Wenn eine Bestellung auf einem dieser Wege aufgegeben wird, ist es nicht notwendig, das Originalbestellformular per Post zu schicken.

Doppelsendungen, die durch eine fehlerhafte Bestellung eines Vertriebspartners entstehen, liegen in der finanziellen Verantwortung des Vertriebspartners.

Für Bestellungen, die per Telefon, Fax, online und andere elektronische Mittel aufgegeben werden, gelten die folgenden Bestimmungen:

I. Die Geldmittel für jeden Kauf müssen vor einem Verkauf genehmigt werden. Wenn Unicity darüber informiert wird, dass die Kreditkarte eines Vertriebspartners abgelehnt oder nicht genehmigt wurde, wird die Produktbestellung gelöscht, es sei denn, der Vertriebspartner hat eine alternative Zahlungsmethode.

Ein Vertriebspartner übernimmt die volle Verantwortung für alle Konsequenzen, die sich ergeben können, wenn Unicity die Mitteilung erhält, dass die Kreditkartentransaktion abgelehnt oder nicht genehmigt wird, einschließlich der Nichtqualifizierung im Vergütungsplan im Volumenmonat;

II. Eine durch den Vertriebspartner initiierte Kreditkartenrückbuchung für einen ausgelieferten Auftrag führt zu einem Negativ-Saldo auf dem Vertriebspartner-Konto. Unicity ist berechtigt, diesen Betrag mit der Vergütung des Vertriebspartners zum Ausgleich des Negativ-Saldos zu verrechnen, bis zur vollständigen Tilgung des offenen Betrags (siehe Abschnitt

5.A.VIII. und Abschnitt 5.B.III.3); und III. Bestellungen per Fax müssen bei Unicity am oder vor Geschäftsschluss des letzten Werktags des Monats eingehen, um auf das Persönliche Volumen des Monats angerechnet zu werden.

H. PV-Übertragungen. Die Übertragung des Persönlichen Volumens von einer Vertriebspartnerschaft auf eine andere ist nicht zulässig.

I. Neutrale „Interessenten“-Verteilung (Leads). Kunden- oder potenzielle Vertriebspartner-Leads, die an Unicity gehen, können an Vertriebspartner weitergeleitet werden. Unicity unternimmt angemessene Anstrengungen, um festzustellen, wie das Interesse eines Leads an Unicity geweckt wurde und solche Leads können an den Vertriebspartner weitergegeben werden, der dieses Interesse geweckt hat.

Unicity behält sich das Recht vor, Leads an einen beliebigen Vertriebspartner zu verweisen, basierend auf Aktivitäten innerhalb von Unicity, dem Rang des Vertriebspartners

und/oder dem geographischen Standort. Die Verteilung von neutralen Leads erfolgt nach alleinigem Ermessen von Unicity.

J. Bestellaufgaben. Ein Vertriebspartner darf keine Bestellungen im Namen oder auf das Konto eines anderen Vertriebspartners aufgeben; ebenso darf ein Vertriebspartner einem anderen Vertriebspartner nicht gestatten, in seinem Namen oder für sein Konto Bestellungen aufzugeben. Nur Bestellungen, die im Namen der eigenen Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners aufgegeben werden, werden von Unicity honoriert.

Ein Vertriebspartner darf nicht die Internet-Website von Unicity oder andere elektronische Mittel nutzen, um Bestellungen für das Konto des Vertriebspartners mit der Kreditkarte eines anderen Vertriebspartners aufzugeben. Wenn die Verwendung der Kreditkarte einer anderen Person oder eines anderen Vertriebspartners erforderlich ist, müssen beide Parteien gemeinsam den Unicity Kundenservice anrufen

und mit einem Vertreter sprechen, damit beide Parteien die Transaktion genehmigen können.

Wenn die Verwendung der Kreditkarte einer anderen Person oder eines Vertriebspartners bei einer persönlichen Bestellung erforderlich ist, muss der Karteninhaber entweder anwesend sein, um eine schriftliche Genehmigung zu erteilen, oder er muss ein Unicity Bestellformular unterschrieben haben, das die Zustimmung zu der Transaktion erteilt.



ABSCHNITT 6

WERBUNG FÜR UNICITY PRODUKTE UND GESCHÄFTSCHANCE

A. Werbung. Vertriebspartner haben die Unicity Produkte und die Unicity Geschäftschance im Einklang mit den entsprechenden Richtlinien zu bewerben.

Diese Richtlinien werden von Unicity herausgegeben und sollen beide, die Vertriebspartner und Unicity darin unterstützen, die Einhaltung der Gesetze sicherzustellen.

Die Nichteinhaltung dieser Richtlinien kann Rechtsverstöße gegen geltendes Landes- oder EU-Recht zur Folge haben, dem Ansehen von Unicity nachhaltigen Schaden zufügen, und die Auferlegung diverser Beschränkungen für Unicity, die Vertriebspartner und die Unicity-Produkte zur Folge haben, welche unerwünschte, negative

Werbung und möglicherweise auch gerichtliche und/ oder behördliche Verfahren nach sich ziehen kann.

I. Werbematerial. Ein Vertriebspartner erklärt sich bereit, alle selbst produzierten Werbeartikel an die Unicity Vertriebspartner-Compliance zur Genehmigung zu senden, bevor der Vertriebspartner sie verwendet. Ein Vertriebspartner braucht keine Genehmigung für die Verwendung von unverändertem Material, das derzeit von Unicity genehmigt ist.

II. Vertriebspartner haben das Unicity Geschäft im Einklang mit den rechtlichen und ethischen Anforderungen zu bewerben. Unicity kann einem Vertriebspartner erlauben, Unicity Namen, Logos oder Marken zu verwenden, vorausgesetzt, der

Vertriebspartner hat eine schriftliche Genehmigung von Unicity erhalten. Genehmigtes Werbematerial finden Sie auf der Website des Unicity BackOffice für Vertriebspartner.

Jede werbliche irreführende Darstellung in einer „blinden“ Anzeige (eine, in der weder Unicity noch seine Produkte erwähnt werden) kann eine Verletzung dieser Richtlinien darstellen.

B. Materialien zum Trainingssystem.

Nur Vertriebspartner, die sich sechs (6) Monate in Folge für den Rang eines Presidential Diamond oder höher qualifizieren, sind berechtigt, ihre eigenen Materialien für ihr Trainingssystem zu verkaufen.

Vor dem Verkauf müssen alle Trainingssystem-Materialien zur

Genehmigung vorgelegt werden. Die Materialien für das Trainingssystem können in Form von Audio-, Video-, elektronischen oder gedruckten Materialien vorliegen. Diese Materialien können für sechs (6) Monate nach der Qualifizierungsphase produziert werden und müssen die folgenden Kriterien erfüllen:

I. Eine Kopie des Skripts, der Etiketten und der Verpackung muss zur Genehmigung vorgelegt werden;

II. Die Kopie muss vor der Verwendung schriftlich von Unicity genehmigt werden;

III. Die Etiketten müssen den Namen des Vertriebspartners tragen;

IV. Alle Ausbildungsmaterialien dürfen nur zu Ausbildungszwecken und nicht zu Gewinnzwecken verwendet werden. Alle eingereichten Schulungsmaterialien müssen einen vorgeschlagenen maximalen Verkaufspreis angeben, der von Unicity geprüft und finalisiert wird; und

V. In der Einleitung zu Audio-/ Videomaterial muss klar angegeben werden, wer der Vertriebspartner ist und dass der Vertriebspartner ein Unicity Vertriebspartner ist.

C. Trainingstreffen.

I. Der Inhalt aller Schulungsveranstaltungen soll mit den Richtlinien von Unicity übereinstimmen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Abschnitt 6, der sich auf die Werbung für Unicity Produkte und Geschäftschancen bezieht. Solche Treffen dürfen keine religiösen Themen, Politik oder fremde Geschäftschancen beinhalten und dürfen keine Aussagen enthalten, die andere Vertriebspartner oder Sponsorensysteme/-linien irgendwie schädigen oder anderweitig herabsetzen könnten.

II. Kein Vertriebspartner darf von anderen Vertriebspartnern die Zahlung einer Gebühr verlangen, die in keinem Verhältnis zu den Kosten für die Durchführung einer Veranstaltung oder ähnlichen Aktivität steht, oder davon profitieren (siehe oben Abschnitt 6.B.IV.).

1) Eine Übersicht der Einnahmen/ Kosten, aus der hervorgeht, dass bei der Schulungsveranstaltung oder in Verbindung damit kein Gewinn erzielt wurde, muss Unicity auf Anfrage innerhalb von fünf (5) Werktagen vorgelegt werden.

2) Für jede Schulungsveranstaltung mit 200 oder mehr Teilnehmern muss der Organisator der Veranstaltung dem örtlichen Vertriebs- und Marketingleiter von Unicity seine Pläne für die Veranstaltung vorlegen, bevor Eintrittskarten verkauft werden können. Die erforderlichen Angaben, die eingereicht werden müssen, lauten wie folgt:

- a. Organisator der Veranstaltung
- b. Veranstaltungsort (Name, Adresse und maximale Sitzplatzkapazität)
- c. Erwartete Anzahl von Teilnehmern
- d. Vorgeschlagener Eintrittspreis
- e. Voraussichtliche, realistisch geschätzte Kosten, die der Event verursacht
- f. Liste der erwarteten Redner und Themen. Falls Power-Points

vorhanden sind, müssen diese zur Verfügung gestellt werden.

D. Urheberrechtlich geschützte Materialien. Alle Unicity Werbe- und Marketingmaterialien, ob in physischem, Audio-, Video- und/oder elektronischem Format, sind durch Unicity urheberrechtlich geschützt und dürfen nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Unicity vervielfältigt werden.

E. Markennamen. Vertriebspartner dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch Unicity weder Namen von Unicity Angestellten, noch die Marken, Geschäftsbezeichnungen, Logos, Geschäftskleidung oder Firmennamen oder Werbeslogans, die auf Unicity hinweisen, verwenden, um das eigene Geschäft zu fördern.

Um die Eigentumsrechte von Unicity zu schützen, darf ein Vertriebspartner durch die Anmeldung eines Patents, einer Marke, eines Internet-Domainnamens oder eines Urheberrechts keine Rechte, Titel oder Anteile an den Namen,

Marken, Logos oder Handelsnamen von Unicity und seinen Produkten erhalten, unabhängig davon, ob diese Produkte oder Dienstleistungen formell freigegeben wurden oder zur Freigabe anstehen. Falls Unicity eines ihrer Marken, Handelsnamen oder Dienstleistungsmarken ändert oder aufgibt, erklärt sich ein Vertriebspartner damit einverstanden, auch diese Marken, Handelsnamen oder Dienstleistungsmarken zu ändern oder aufzugeben.

Ein Vertriebspartner kann das Recht beantragen, den Namen von Unicity oder eine der Unicity Marken, Handelsnamen oder Dienstleistungsmarken auf unabhängig produzierten und nicht wettbewerbsfähigen Werbeartikeln (die „Werbeartikel“) zu verwenden, die unter anderem folgendes umfassen: Kleidung, Schmuck, gedrucktes Material, Poster, Tonbänder, CDs, DVDs und ähnliches.

Unicity kann nach eigenem Ermessen einem Vertriebspartner gestatten, genehmigte Werbeartikel

zum Verkauf anzubieten und dem Vertriebspartner eine Lizenzgebühr für das Recht, solche Werbeartikel zu verkaufen, in Rechnung stellen. Weitere Informationen über die Verwendung und den Verkauf von Werbeartikeln erhalten Sie bei der Unicity Vertriebspartner-Compliance Abteilung unter Compliance.Europe@unicity.com

F. Produktaussagen. Vertriebspartner dürfen nur produktbezogene Aussagen und Darstellungen treffen bzw. verwenden, wie sie in den Geschäftsunterlagen, Etiketten oder auf der Website von Unicity veröffentlicht sind (relevant für den jeweiligen lokalen Markt).

Vertriebspartner dürfen weder mittelbar noch unmittelbar Aussagen über Unicity-Produkte tätigen, die sich auf die Beseitigung, Linderung oder Verhütung von Krankheiten beziehen. Dies gilt auch für persönliche Erfahrungsberichte.

Unicity unterstützt nicht den Gebrauch von diagnostischen oder medizinischen Geräten in

Verbindung mit dem Verkauf von Unicity Produkten, da solche Geräte regelmäßig der Beurteilung des Gesundheitszustandes und dem Verschreiben von Medikamenten dienen. Vertriebspartner sollten Kunden, die möglicherweise gesundheitliche Probleme haben, raten, mit ihrem Arzt zu sprechen, bevor sie Unicity Produkte verwenden. Es dürfen keine Darstellungen oder Verkaufsangebote in Bezug auf Unicity Produkte abgegeben werden, die in Bezug auf Qualität, Leistung und Verfügbarkeit nicht korrekt oder wahrheitsgemäß sind. Entsprechende Produktinformationen sind in autorisierter Unicity Literatur enthalten und unterliegen einer regelmäßigen Überprüfung und Überarbeitung durch Unicity.

Es liegt in der Verantwortung des Vertriebspartners, nur aktuelle Literatur zu beschaffen und zu verwenden.

Alle Produktdarstellungen, die von einem Vertriebspartner gemacht werden, müssen die gleichen sein, wie sie in der aktuellen Unicity Literatur zu finden sind. Wenn ein

Vertriebspartner Fragen dazu hat, ob bestimmte Unicity Marketingmaterialien aktuell sind, sollte er sich direkt an Unicity wenden, um sicherzustellen, dass alle Informationen, die den Kunden zur Verfügung gestellt werden, wahrheitsgetreu, genau und aktuell sind.

Unicity Vertriebspartner dürfen auch nicht:

I. den Namen einer staatlichen Stelle oder anderen Behörde verwenden, um irgendeine Form der Genehmigung oder Unterstützung durch eine solche Stelle oder Behörde zu beanspruchen,

II. den Eindruck erwecken, durch Verzicht auf das Produkt könnte die Gesundheit beeinträchtigt werden, und

III. einen Hinweis darauf geben, dass Unicity Produkte Empfehlungen von einzelnen Ärzten oder Vertretern medizinischer Berufe oder von Vereinigungen sind.

G. Verkauf von Unicity Produkten.

Ein Vertriebspartner darf nur die

Unicity Geschäftschance sowie Unicity Produkte und -Materialien auf Unicity Veranstaltungen oder an potenzielle Unicity Vertriebspartner oder -Kunden verkaufen oder dafür werben, vorbehaltlich Abschnitt 6.H unten. Die Vermarktung unter Missbrauch dieser Bestimmung kann als unlauterer Wettbewerb gegen Unicity ausgelegt werden.

H. Verkauf oder Promotion von Produkten, Chancen oder Materialien, die nicht von Unicity sind.

Ein Vertriebspartner darf keine Fremdprodukte oder Geschäftsmöglichkeiten oder Materialien, die mit Unicity Produkten, Geschäftsmöglichkeiten oder Materialien im Wettbewerb stehen, auf Unicity Veranstaltungen oder an Unicity Vertriebspartner oder Kunden verkaufen, anbieten oder bewerben.

Eine Unicity Veranstaltung ist eine Tagung, ein Meeting, ein Seminar oder eine ähnliche Veranstaltung, die von einem Vertriebspartner oder von Unicity für Unicity Vertriebspartner, angehende Unicity Vertriebspartner

oder Mitarbeiter von Unicity vorbereitet wird. Um das Unicity Geschäft der Vertriebspartner aufzubauen und zu fördern, kann ein Vertriebspartner autorisiert werden, nicht mit Unicity im Wettbewerb stehende und nicht von Unicity stammende Audiokassetten, CDs, DVDs, Bücher und Broschüren an Unicity Vertriebspartner in der eigenen Downline oder an Vertriebspartner, die an einer von einem Vertriebspartner gesponserten Unicity Veranstaltung teilnehmen, der diesem Verkauf zustimmt, zu verkaufen, sie promoten oder zu bewerben.

I. Aussagen zu Einkommen und Lebensstil. Jede Aussage bezüglich des potenziellen oder tatsächlichen Einkommens eines Unicity Vertriebspartner wird als Werbung zum Einkommen und Lebensstil ausgelegt. Dies schließt u.a. auch Fotos von Häusern, Autos, Pools und Urlauben ein. Ein Vertriebspartner darf keine unangemessenen oder irreführenden Behauptungen oder absichtliche Falschdarstellung von



Verdienst oder potenziellem Einkommen aufstellen. Einkommensgarantien jeglicher Art sind verboten, ebenso wie die Ausstellung von tatsächlichen oder Kopien von Provisionsschecks oder Verdienstabrechnungen. Einkommensdarstellungen müssen ehrlich sein. Darüber hinaus müssen alle Verweise auf Einkommen in unmittelbarer Nähe die aktuellste von Unicity erstellte Einkommensberechnung offenlegen.

J. Behauptungen bezüglich künftigen Wachstums. Ein Vertriebspartner darf nicht unterstellen oder behaupten, dass zusätzliche Produkte oder Dienstleistungen zu den derzeit von Unicity angebotenen Produkten und Dienstleistungen hinzugefügt werden oder dass Verbesserungen des Vergütungsplans bevorstehen oder dass bestimmte Territorien oder Gebiete demnächst eröffnet oder zu den Territorien oder Gebieten des Unicity Betriebs hinzugefügt werden, es sei denn oder bis die Änderung oder das Ereignis offiziell von Unicity schriftlich

angekündigt wurde.

K. Behauptungen zu staatlichen Zulassungen. Ein Vertriebspartner darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan oder ein Unicity Produkt von einer Regierungsbehörde genehmigt oder gutgeheißen wurde.

L. Internationale Verkäufe. Soweit die Vereinbarung mit Unicity nichts Gegenteiliges vorsieht, können Vertriebspartner ihre Unicity Geschäfte in jedem Land betreiben, das von Unicity eröffnet wurde, wie in Abschnitt 4.G. beschrieben. Nur in diesem Land zugelassene Produkte dürfen in diesem Land verkauft werden. Ein Vertriebspartner kann Einkünfte aus der Downline in anderen Ländern erzielen, wie in Abschnitt 4.G. beschrieben.

M. Medienwerbung. Ein Vertriebspartner darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Unicity keine Medienwerbung oder Werbung für Unicity oder seine Produkte im Fernsehen, Radio oder auf einer Internetseite, die nicht vollständig

im Eigentum des Vertriebspartners steht, verwenden.

N. Internet-Nutzung. Vorbehaltlich der folgenden Regeln kann ein Vertriebspartner das Internet nutzen, um für das Unicity Geschäft zu werben. Bei der Nutzung des Internets:

I. Alle Anwendungen, Websites oder ähnliche Tools („Tools“) von Vertriebspartnern müssen den lokalen Gesetzen und Bestimmungen entsprechen und unterliegen der Überprüfung und Genehmigung durch die Unicity Vertriebspartner-Compliance. Der Genehmigungsprozess beinhaltet jedoch keine rechtliche Überprüfung und entbindet den Vertriebspartner nicht von der Verpflichtung, dafür zu sorgen, dass diese Tools den geltenden Gesetzen entsprechen.

II. Ein Vertriebspartner darf keine Unicity Namen, Marken, Logos oder Produktnamen (zusammen die „Unicity Marken“) oder sonstige Abwandlungen der Unicity Marken in URL-Adressen oder Domainnamen registrieren oder verwenden, und Unicity behält sich das Recht vor,

nach eigenem Ermessen seine Namen, Warenzeichen, Logos oder Produktnamen zu ändern. Die Website darf keine Metadaten enthalten, die gegen diesen Vertrag verstoßen oder die gegen Bundes-, Landes- oder lokale Gesetze verstoßen würden. Darüber hinaus darf die Website keine Hyperlinks zu Websites von Wettbewerbern oder Produkten von Wettbewerbern enthalten.

III. Auf der Website eines Vertriebspartners muss deutlich angegeben werden, dass der Vertriebspartner ein unabhängiger Vertriebspartner, Auftragnehmer oder ähnliches ist.

IV. Unicity empfiehlt für alle selbst produzierten Marketingmaterialien, einschließlich unabhängiger Websites, Preise anzuzeigen, die nicht niedriger sind als die in der aktuellen Unicity Preisliste angegebenen Preise für Premiumkunden.

V. Die Website eines Vertriebspartners muss eine „Datenschutzrichtlinie“ enthalten, die mit der Europäischen Datenschutz-Grundverordnung („DSGVO“) übereinstimmt

und die Website-Besucher darüber informiert, welche persönlichen Daten über sie gesammelt werden, wie diese Daten verwendet werden, an wen sie weitergegeben werden und andere Elemente, wie von den geltenden Datenschutzgesetzen gefordert. Darüber hinaus sind die Unicity Vertriebspartner für die Einhaltung aller anderen Gesetze und Vorschriften verantwortlich, die auf ihre Website(s) anwendbar sind, einschließlich der Bereiche:

- 1) Datenschutz,
- 2) Werbung (insb. in Hinblick zu den Regeln über nährwert- und gesundheitsbezogene Aussagen (Health Claims))
- 3) Gesetze in Bezug auf Verbraucherrechte und
- 4) Informationssicherheit (und die Meldung von Datenverletzungen);

VI. Die Website eines Vertriebspartners darf Unicity Produktinformationen anzeigen, solange die Informationen und die Website den lokalen Gesetzen und Vorschriften entsprechen und im Voraus von der

Unicity Vertriebspartner Compliance genehmigt wurden. Die Produktinformationen dürfen keine Behauptungen enthalten, die sich auf die Beseitigung, Linderung oder Verhütung von Krankheiten beziehen.

VII. Die Website eines Vertriebspartners kann verschiedene persönliche und mögliche Testimonials oder auch motivierende Informationen enthalten, unter folgenden Voraussetzungen:

- 1) Der Inhalt entspricht in vollem Umfang den gesetzlichen Vorschriften und gibt nur die aufrichtige und ausgewogene Aussage zu einer wahren Erfahrung des Absenders des Testimonials bzw. der motivierenden Information wieder;
- 2) Die Information vermittelt nicht den Eindruck, dass alle Menschen die gleiche Erfahrung machen werden.
- 3) Das Material wird von den von Unicity verlangten Zusatzinformationen begleitet.

VIII. Produkt-Testimonials dürfen nicht ohne Genehmigung der Unicity Vertriebspartner-Compliance auf

der Website eines Vertriebspartners angezeigt werden.

IX. Die Website eines Vertriebspartners darf keine Behauptungen enthalten, dass die Produkte oder Programme in einem anderen Land zum Verkauf stehen als in den Ländern, in denen die Produkte oder Programme von Unicity genehmigt wurden.

X. Die Website eines Vertriebspartners darf keine Marken- oder Urheberrechte Dritter verletzen. Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, Unicity, seine verbundenen Unternehmen und Tochtergesellschaften sowie deren Geschäftsführer, leitende Angestellte, Mitarbeiter und Bevollmächtigte von allen Klagen oder Ansprüchen wegen Verletzung der geistigen Eigentumsrechte Dritter, die sich aus der Website des Vertriebspartners ergeben, freizustellen und schadlos zu halten.

XI. Die Website eines Vertriebspartners kann Kunden Unicity Produkte anbieten, vorbehaltlich der folgenden Einschränkungen:

1) Der Vertriebspartner muss auf der Website die Kontaktinformationen des Vertriebspartners und alle anderen Informationen anzeigen, die nach örtlichem Recht erforderlich sind.

2) Während der Laufzeit und beschränkt auf den geographischen Geltungsbereich der Vereinbarung darf der Vertriebspartner während eines Zeitraums von fünf Jahren keine Produkte bewerben, anbieten oder verkaufen, die mit Unicity Produkten konkurrieren. In dem Fall, dass die Laufzeit der Vereinbarung fünf Jahre überschreitet, verhandeln die Parteien rechtzeitig vor Ablauf dieses Fünfjahreszeitraums in guter Absicht über eine nachfolgende Wettbewerbsklausel.

XII. Die Website muss die Rückerstattungsrichtlinie für Kunden enthalten, die in Abschnitt 5.D. zu finden ist.

XIII. Der Vertriebspartner darf nicht im Internet werben, indem er Anzeigen in Suchmaschinen oder auf anderen Websites kauft.

XIV. Der Vertriebspartner darf keine rechtswidrigen oder irreführenden Taktiken anwenden, um seine Index-Präferenz bei Internet-Suchmaschinen zu verbessern oder für andere Zwecke. Der Vertriebspartner muss die folgende Aussage in der Seitenbeschreibung auf jedem Suchmaschinenergebnis anzeigen: „Dies ist die Website eines unabhängigen Unicity Vertriebspartners. Die offizielle Unicity Website finden Sie unter www.unicity.com“. Der Vertriebspartner muss sich identifizieren und „Unabhängiger Unicity Vertriebspartner“ oder einen ähnlichen Hinweis im title tag auf jedem Suchmaschinenergebnis anzeigen.

XV. Ein Vertriebspartner darf Unicity Produkte nicht auf kommerziellen Websites für Online-Auktionen und Massenmarketing verkaufen. Jeder Vertriebspartner, der Unicity Produkte auf einer oder mehreren dieser Online-Plattformen zum Verkauf auflistet oder Unicity Produkte zum Verkauf anbietet, ob direkt oder indirekt, kann dem

Disziplinarverfahren in Abschnitt 8.C unterliegen, einschließlich der Bestimmung in Abschnitt 8.C.V bezüglich der Abbuchung von Provisionen, die an den Vertriebspartner und seine Upline für solche Verkäufe gezahlt werden.

XVI. Ein Vertriebspartner darf weder direkt noch indirekt für andere Direktverkaufs- oder Network-Marketing-Möglichkeiten auf einer Website werben, die Unicity Produkte zeigt, unabhängig von den angebotenen Produkten. Ein Vertriebspartner darf auf einer Vertriebspartner-Website auf der Unicity Produkte angezeigt werden, keine konkurrierenden Produkte anzeigen, unabhängig von der Vertriebsmethode, über die diese Produkte vertrieben werden.

XVII. Der Vertriebspartner darf keine Massen-E-Mails verwenden (außer an diejenigen auf „Opt-in“-Listen) und darf kein E-Mail-Spam einsetzen, um für die Unicity Geschäftschance oder Unicity Produkte zu werben. Vertriebspartner müssen die örtlichen Gesetze einhalten und werden

aufgefordert, die Internet-Etikette zu befolgen und vorbildliche Internetnutzer zu sein.

O. Firmenaufzeichnungen. Ein Vertriebspartner darf Aufzeichnungen von Audio- oder Videopräsentationen, die von Unicity produziert wurden, nur nach schriftlicher Zustimmung von Unicity zum Verkauf, Vertrieb oder persönlichen Gebrauch vervielfältigen. Ein Vertriebspartner darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Unicity keine Audio-, Video- oder andere Aufzeichnungen von Unicity gesponserten Veranstaltungen, Reden oder Treffen machen oder zum Verkauf anbieten.

P. Medienanfragen. Um die korrekte und einheitliche Darstellung der Informationen zu gewährleisten, sollte ein Vertriebspartner, der eine Anfrage von der Presse oder anderen Medien in Bezug auf Unicity, seine Produkte oder seine unabhängigen Vertriebspartner erhält, diese Anfrage so schnell wie möglich nach Erhalt der Anfrage an die Unicity Vertriebspartner-Compliance

weiterleiten, indem er die am Ende des Dokuments angegebene Nummer anruft.

Q. Unicity Vertriebspartner-Organisationen, Versammlungen, allgemeine Gebühren und Schulungsgebühren. Wie bereits oben in den Abschnitten 6.B. - 6.C. ausgeführt, darf ein Vertriebspartner keine gewinnorientierte Gebühr für allgemeine Materialien, Newsletter, Dienstleistungen, Trainingsseminare oder Materialien über Unicity, seine Geschäftschance, seine Produkte oder Marketingmaterialien, Dienstleistungen oder Schulungen zu Unicity Produkten oder Marketingmaterialien erheben.

Ein Vertriebspartner darf von anderen Unicity Vertriebspartnern keine Mitgliedsgebühr für die Teilnahme an anderen Programmen oder Organisationen verlangen.

Ein Vertriebspartner darf anderen Unicity Vertriebspartnern für den Kauf von Unicity Produkten oder Nicht-Unicity Produkten, Geschäftsmöglichkeiten oder anderen Materialien keine

Vergütungen, Rabatte oder Kompensationen anbieten oder tatsächlich zahlen. Ein Vertriebspartner darf einen anderen Vertriebspartner nicht von der Teilnahme an von Unicity gesponserten Veranstaltungen ausschließen oder davon abhalten.

R. Sprachmitteilungen. Vertriebspartner dürfen durch ihre Meldung am Telefon einem Anrufer niemals den Eindruck geben, er wäre direkt mit einem Büro von Unicity verbunden. Insbesondere darf sich ein Vertriebspartner am Telefon nicht mit den Worten „Unicity“ melden, sondern muss dabei den Status des Vertriebspartners als unabhängiger Vertriebspartner von Unicity angeben. Anrufbeantworter und Voicemail müssen ebenfalls dieser Richtlinie entsprechen.

S. Automatische Anrufvorrichtung. Ein Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, kein automatisches abgehendes Anrufergerät oder Callcenter zu verwenden, um für den Verkauf von Unicity Produkten oder Geschäftschancen zu werben.

T. Überarbeitete Geschäftsunterlagen. Vertriebspartner und Unicity arbeiten zusammen, um ihre Organisationen über neue Unicity Informationen zu informieren. Neue Unicity Richtlinien, Formulare und Literatur ersetzen bei ihrer Verteilung unverzüglich alte Richtlinien, Formulare und Literatur.

Ein Vertriebspartner wird veraltete oder ungültige Literatur und Formulare unverzüglich vernichten. Unicity erstattet dem Vertriebspartner keine Kosten für veraltete Materialien, die sich im Besitz des Vertriebspartners befinden. Wenn ein Vertriebspartner Fragen dazu hat, ob bestimmte Unicity Richtlinien, Formulare oder Literatur aktuell sind, sollte er sich direkt an Unicity wenden, um sicherzustellen, dass alle diese Informationen im Besitz des Vertriebspartners wahrheitsgemäß, genau und aktuell sind.

U. Modifikation an Produkten, Etiketten und Materialien. Ein Vertriebspartner darf keine Etiketten, Materialien oder Verpackungen für Unicity Produkte oder Unicity

Literatur ergänzen, modifizieren, entfernen, neu verpacken, manipulieren oder verändern. Ein Vertriebspartner darf keine unautorisierten Muster von Unicity Produkten vertreiben oder ein Unicity Produkt anderweitig verändern oder ein solches Produkt unter einem anderen Namen oder Etikett als dem von Unicity autorisierten verkaufen. Vertriebspartner dürfen keine Produkte als separate Einzelprodukte verkaufen, die für den Verkauf als Teil eines fixen Sets (d.h. Sets, in denen Unicity bestimmte Produkte für den gemeinsamen Verkauf vorgesehen hat) bestimmt sind.

Den Vertriebspartnern ist es untersagt, Produkte zu verkaufen, die von Unicity als „Muster“ bezeichnet werden.

V. Auslage in Einzelhandelsgeschäften. Ein Vertriebspartner darf Unicity Produkte nicht über Einzelhandelsgeschäfte vertreiben. Ein „Einzelhandelsgeschäft“ ist jede Einrichtung, die Verbrauchsgüter ohne vorherige Terminvereinbarung an die Allgemeinheit verkauft, wie es typisch für ein Einzelhandelsgeschäft ist.

W. Auslage in Dienstleistungsbetrieben.

Ein Vertriebspartner, der einen Dienstleistungsbetrieb besitzt oder dort angestellt ist, kann nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch Unicity über diese Einrichtung Unicity Produkte und Dienstleistungen für Kunden bereitstellen, solange der Vertriebspartner Kunden angemessen unterstützt.

Ein Vertriebspartner, der Produkte in einem Dienstleistungsbetrieb ausstellen möchte, muss eine schriftliche Genehmigung von der Unicity Vertriebspartner-Compliance erhalten.

Ein Dienstleistungsbetrieb ist eine Einrichtung, die ihre Einnahmen in erster Linie durch die Erbringung persönlicher Dienstleistungen und weniger durch den Verkauf von Produkten erzielt.

Zu solchen Einrichtungen gehören Arzt- und Zahnarztpraxen, Chiropraktiker und andere Angehörige der Gesundheitsberufe, Sportclubs, Turnhallen, Friseurläden, Kosmetiksalons,

Nagelboutiquen, Beratungsdienste, Solarien und andere Geschäfte dieser Art, bei denen die Nutzung der Einrichtung durch die Kunden durch Mitgliedschaft oder Terminvergabe kontrolliert wird.

In solchen Einrichtungen dürfen Unicity Produkte oder Banner nicht in der allgemeinen Lobby oder außerhalb des Büros oder Gebäudes ausgestellt werden, wo diese Produkte oder Materialien für die Öffentlichkeit sichtbar sind.

X. Messen und Sonderveranstaltungen.

Ein Vertriebspartner verpflichtet sich, keine Unicity Produkte auf Tauschbörsen, Flohmärkten, Garagenverkäufen oder ähnlichen Veranstaltungen auszustellen oder zu bewerben. Ein Vertriebspartner darf Unicity Produkte an einem Stand auf Messen oder Ausstellungen ausstellen, aber er darf keine Konkurrenzprodukte oder Produkte von anderen Direktverkaufsfirmen oder Unternehmen für Nahrungsergänzungsmittel ausstellen oder zum Verkauf anbieten.

ABSCHNITT 7

VERTRIEBSPARTNER-VERGÜTUNGEN UND GEBÜHREN

A. Vergütungen und Gebühren für Vertriebspartner. Ein Vertriebspartner kann sich für den Erhalt von Vergütungen gemäß dem Vergütungsplan und anderen Unicity Programmen oder Promotions qualifizieren, außer wie in Abschnitt B unten dargelegt.

Der Vergütungsplan ist in der neuesten Version des Unicity Vergütungsplans ausführlicher dargelegt, der von Unicity von Zeit zu Zeit, wie in der Vertriebspartner-Vereinbarung festgelegt, geändert werden kann.

Die folgenden Richtlinien umreißen die Prinzipien für den Erwerb von Vergütungen bei Unicity und die anwendbaren Gebühren, die den Vertriebspartnern in Rechnung gestellt werden.

B. Presidential, Chairman's and Founder's Club Awards. Unicity hat einen Presidential Club für Presidential Directors bis Presidential Diamonds, einen Chairman's Club für Double Diamond bis Royal Crown Diamond und einen Founder's Club für den Rang Global Ambassador gegründet. Vertriebspartner, die die Mitgliedschaftsvoraussetzungen für die jeweiligen Ränge erfüllen, haben unter Umständen Anspruch auf zusätzliche Vergütungen, Ehrungen und Vorteile als Mitglieder dieser Clubs, wie im Vergütungsplan festgelegt.

Um sich für die Mitgliedschaft in einem Club zu qualifizieren, muss ein Vertriebspartner drei (3) aufeinander folgende Volumenmonate lang den für den jeweiligen Club erforderlichen Mindestrang erreichen.

Sobald ein Vertriebspartner die Mitgliedschaft in einem Club erworben hat, ist die Mitgliedschaft ab dem Datum der letzten Qualifikation zwölf (12) Monate lang gültig.

Die Mitgliedschaft in einem dieser Clubs führt zu einer zusätzlichen Vergütung, öffentlicher Anerkennung und Promotion durch das Unternehmen als herausragende Führungskraft unter den Vertriebspartnern. Mitglieder dieser Clubs dürfen ausschließlich Unicity Produkte verkaufen, müssen Vertriebspartner in ihrer Downline-Organisation schulen und für das Unicity Geschäft werben. Als Voraussetzung für die Mitgliedschaft in diesen Clubs und für den Erhalt der mit dieser Mitgliedschaft verbundenen Auszeichnungen dürfen Clubmitglieder daher ohne vorherige schriftliche

Genehmigung von Unicity keine Geschäftsentwicklungsaktivitäten für andere Direktvertriebs-, Multi-Level-Marketing-, Network-Marketing- oder ähnliche Unternehmen durchführen.

C. Erreichen des Rangs. Ein Vertriebspartner ist voll und ganz für das Erreichen seiner monatlichen Anforderungen verantwortlich:

I. Volumenanforderungen;

II. Ranganforderungen wie im Unicity Vergütungsplan festgelegt; und

III. alle anderen Programmqualifikationen oder -anforderungen. Unicity ist nicht verpflichtet, zu garantieren oder zu versichern, dass ein Vertriebspartner die Qualifikationsanforderungen des Vergütungsplans erfüllt.

D. Einkommensgarantien. Einem Vertriebspartner wird durch Unicity keine bestimmte Vergütung, kein Einkommen und keine gesicherte Höhe des Gewinns oder Erfolgs garantiert. Der Gewinn und Erfolg eines Vertriebspartners kann nur durch den Verkauf von Produkten an Kunden

und den Verkauf von Produkten durch andere Vertriebspartner innerhalb der Downline des Vertriebspartners erzielt werden.

Ein Vertriebspartner wird ermutigt, Verkäufe an mindestens fünf (5) separate Kunden pro Monat zu tätigen. Vertriebspartner, die sich für den Aufbau einer Verkaufsorganisation entscheiden, werden zusätzlich dazu ermutigt, ihre eigene Vertriebspartner-Vertriebsorganisation kontinuierlich zu schulen, zu betreuen und zu unterstützen.

E. Mindest-Provisionen. Sofern von Unicity nicht anders festgelegt und um die Bearbeitungs- und Abwicklungskosten zu minimieren, generiert Unicity keine Provisionszahlung für Beträge unter 20 €/CHF/£.

Sollte ein Vertriebspartner Anspruch auf eine Provisionszahlung von weniger als 20 €/CHF/£ haben, wird das entsprechende Volumen dem Unicity Konto des Vertriebspartners gutgeschrieben.

F. Bearbeitungsgebühr. Einem Vertriebspartner wird von seinen

monatlichen Provisionen eine angemessene Bearbeitungsgebühr für Computerbearbeitung und andere Kundendienstleistungen abgezogen.

G. Erteilung von Provisionen. Provisionen werden monatlich am oder vor dem zwanzigsten (20.) Tag nach dem Monat, in dem die Provision verdient wurde, ausgegeben.

Fällt der 20. Tag jedoch auf ein Wochenende oder einen Feiertag, werden die Provisionen am ersten darauffolgenden Werktag ausgegeben.

Unbeschadet des Kündigungsrechts von Unicity kann der Anspruch auf Provisionen eines Vertriebspartners ausgesetzt und letztlich verwirkt werden, wenn der Vertriebspartner gegen irgendeine Bestimmung oder Bedingung des Vertrages verstößt.

H. Verrechnung von Provisionen. Ein Vertriebspartner stimmt zu, dass Unicity die Provision(en) eines Vertriebspartners mit jedem Betrag, den der Vertriebspartner Unicity schuldet, verrechnen oder einbehalten kann.



I. Instabilität in ausländischen Märkten.

Die Möglichkeit, Vergütungszahlungen gemäß dem Internationalen Sponsoring zu machen, die durch den Verkauf von Unicity Produkten außerhalb des Heimatlandes des Vertriebspartners erzielt werden, hängt von mehrerer Faktoren ab, die sich dem Einfluss von Unicity entziehen.

Nach dem vernünftigen Ermessen von Unicity und seinen globalen Partnern kann festgestellt werden, dass ein ausländischer Markt nicht groß genug ist, basierend auf einem oder mehreren einer Reihe von Faktoren, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die folgenden: Bedingungen in einem fremden Land, die den Umtausch oder die Rückführung von Geld begrenzen oder einschränken; unzureichende Verkäufe in einem ausländischen Markt, um die Rentabilität dort aufrechtzuerhalten; Krieg oder kriegsähnliche Bedingungen; und/oder Naturkatastrophen.

Folglich kann Unicity bei der Feststellung eines Mangels an Rentabilität

in einem ausländischen Markt die Provisionszahlungen gemäß dem Internationalen Sponsoring in diesem ausländischen Markt einstellen, einschränken, verzögern oder modifizieren. Provisionszahlungen an Vertriebspartner für Volumen, die aus ausländischen Märkten stammen, können auch Gebühren aufgrund von internationalen Steuern und/oder Bankkosten verursachen, die mit solchen Zahlungen verbunden sind.

J. Servicegebühren. Obwohl Unicity die meisten Dienstleistungen für Vertriebspartner kostenlos anbietet, wird ein Vertriebspartner von Zeit zu Zeit außergewöhnliche Dienstleistungen anfordern oder benötigen, die zusätzlichen Zeit- und Kostenaufwand für die Recherche und Lösung rechtfertigen.

Unicity erhebt eine Gebühr von fünfzig Dollar (\$50,00) pro Stunde, wobei für jeden solchen Fall mindestens eine Stunde veranschlagt wird.

ABSCHNITT 8

BEENDIGUNG DER VERTRIEBSPARTNERSCHAFT

A. Vertragsbeendigung durch

Vertriebspartners. Zusätzlich zu anderen Kündigungsrechten, die bei Vertriebspartnerschaften Anwendung finden, kann ein Vertriebspartner jederzeit und aus jedem Grund von sich aus kündigen. Ein Vertriebspartner, der kündigt, verliert alle gesetzmäßigen Rechte und den Nießbrauch aus der Vertriebspartnerschaft sowie an allen Unicity Listen, Vertriebspartner-Privilegien und den Vertriebspartner-Rang.

Ein Vertriebspartner, der kündigt, kann sich erst sechs (6) Monate nach Inkrafttreten der Kündigung erneut um eine neue Vertriebspartnerschaft bewerben oder einen Antrag auf Nutznießung aus einer bestehenden Vertriebspartnerschaft stellen.

Ein Vertriebspartner kann kündigen, indem er:

I. Unicity ein Kündigungsschreiben zukommen lässt, mit Unterschriften aller an der Vertriebspartnerschaft beteiligten Personen (einschließlich, wo anwendbar, alle Mitglieder, Partner, Gesellschafter, Verwalter etc.) mit Namensnennung dieser Personen in Druckschrift und der ID-Nummer; oder

II. Durch Nichterneuern der Vertriebspartner-Vereinbarung um ein weiteres Jahr (siehe Abschnitt 3.C).

B. Vertragsbeendigung durch

Unicity. Ein Vertriebspartner kann von Unicity gekündigt werden, wenn dieser seine Pflichten aus seinem Vertrag verletzt.

Unicity steht in diesem Zusammenhang auch das Recht zur außerordentlichen Kündigung zu.

Ein Vertriebspartner akzeptiert, dass Unicity das Recht hat, eine Vertriebspartnerschaft zu beschränken oder zu kündigen, wenn der Vertriebspartner gegen den Vertrag, lokale Gesetze und/oder Regelungen, die sich auf das Geschäft von Unicity beziehen, verstößt.

Unicity ist weiterhin berechtigt, alle rechtlichen Schritte für den Fall einer solchen Verletzung einzuleiten, sowie die Erstattung der aus dem Verstoß entstandenen Kosten durch den Vertriebspartner, einschließlich Gerichtskosten und Anwaltsgebühren zu verlangen.

Die Vertriebspartnerschaft ist ferner beendet, wenn die Vertriebspartner-Vereinbarung nicht um ein weiteres Jahr verlängert wurde (siehe Abschnitt 3.C.).

C. Disziplinarische Maßnahmen.

Verstöße gegen den Vertrag können eine Untersuchung und/oder entsprechende disziplinarische Maßnahmen nach sich ziehen.

Ein Vertriebspartner ist verpflichtet, bei einer solchen Untersuchung gänzlich zu kooperieren. Dies schließt die Bereitstellung von Dokumenten und Informationen, die von Unicity verlangt werden, ein. Die Behinderung der Zusammenarbeit stellt eine Verletzung des Vertrags dar. Nach Abschluss einer disziplinarischen Maßnahme kann Unicity Einzelheiten einer solchen Disziplinarmaßnahme bekannt geben. Eine Disziplinarmaßnahme für Richtlinienverstöße kann einen oder alle der folgenden disziplinarischen Maßnahmen nach sich ziehen, einschließlich einer vorläufigen Suspendierung während der Untersuchung:

I. Formlose Verwarnung. Der Vertriebspartner wird mündlich/telefonisch oder schriftlich davon in Kenntnis gesetzt, dass eine Vertragsverletzung vorliegt.

II. Formelle Verwarnung. Eine formelle, schriftliche Verwarnung wird dem Vertriebspartner zugeschickt, mit dem Hinweis, dass eine fortgesetzte Vertragsverletzung zu weiteren disziplinarischen Maßnahmen führen kann.

III. Bewährung. Der Vertriebspartner wird schriftlich davon in Kenntnis gesetzt, dass er aufgrund eines Vertragsverstößes auf Bewährung gesetzt wurde.

Die Dauer und die Bedingungen der Bewährung können nach dem alleinigen und absoluten Ermessen von Unicity variieren.

Ein Vertriebspartner, der sich auf Bewährung befindet, kann gegen die Bewährung Widerspruch einlegen, indem er die unten beschriebenen Regeln für den Widerspruch zur Aussetzung der Bewährung anwendet.

IV. Suspendierung. Ein Vertriebspartner kann wegen schwerwiegender Vertragsverletzungen oder Verstöße gegen den Vertrag suspendiert werden, und eine Suspendierung kann je nach den jeweiligen

Umständen einen Zeitraum von Tagen oder Monaten umfassen.

Suspendierte Vertriebspartner sind nicht berechtigt:

- 1) bereits verdiente oder anderweitig erworbene Unicity Vergütungen zu erhalten;
- 2) an Unicity Veranstaltungen oder Programmen teilzunehmen;
- 3) Unicity Produkte ein- oder zu verkaufen; oder
- 4) Vertriebspartner zu sponsern.

Die Vergütung eines gesperrten Vertriebspartners verfällt an Unicity.

Da suspendierte Vertriebspartner keine Produktbestellungen aufgeben dürfen, können sie sich während der Dauer der Suspendierung nicht für Vergütungen qualifizieren.

Unicity kann während der Suspendierung nach eigenem Ermessen eine Vertriebspartnerschaft qualifizieren und alle verdienten Vergütungen behalten.

Im Falle einer Suspendierung erhält der Vertriebspartner ein

entsprechendes Schreiben. Dieses Schreiben führt Maßnahmen auf, die der Vertriebspartner ergreifen muss, damit Unicity die Suspendierung aufheben kann. Ein Vertriebspartner kann gegen eine endgültige Suspendierung Widerspruch einlegen, indem er innerhalb der im Suspendierungsschreiben angegebenen Frist schriftlich antwortet. Wird den aufgeführten Maßnahmen nicht Folge geleistet, kann dies einen unabhängigen Kündigungsgrund darstellen.

Diese Maßnahmen können eine der folgenden sein:

- 1) Die sofortige Beendigung aller Vertragsverletzungen;
- 2) Die Einreichung einer schriftlichen Stellungnahme an Unicity mit Stellungnahme zu den einzelnen Vorwürfen;
- 3) Der Ausgleich etwaigen Schadens, welcher durch die Vertragsverletzung entstanden ist;
- 4) Zusicherungen, dass keine weiteren Verletzungen vorkommen werden;

5) Bereitstellung von Dokumentation und Informationen über die Verletzungen; und

6) Jede andere Maßnahme, die von Unicity verlangt werden kann.

V. Rückforderung von Provisionen.

An den Vertriebspartner und seine Upline gezahlte Provisionen für Verkäufe von Unicity Produkten, die unter Verletzung dieser Richtlinien getätigt wurden, können nach alleinigem Ermessen von Unicity vom Konto des Vertriebspartners abgebucht, von zukünftigen Provisionen abgezogen und/oder von Rückerstattungen oder anderen Beträgen, die dem Vertriebspartner zustehen, abgezogen werden.

VI. Kündigung. Ein Vertriebspartner, der in irgendeiner Weise gegen den Vertrag verstößt, einschließlich des Versäumnisses, bei einer Untersuchung wie oben beschrieben gänzlich zu kooperieren (und/oder Unicity während einer solchen Untersuchung falsche oder irreführende Informationen zur Verfügung zu stellen), kann gekündigt werden.

Die Folgen der Kündigung sind unten aufgeführt (siehe Abschnitt 8.F).

D. Zustellung der Kündigung.

Sobald die Entscheidung gefallen ist, einen Vertriebspartner wegen Vertragsverletzung zu kündigen, schickt Unicity ein Kündigungsschreiben an die zuletzt vorliegende Anschrift des gekündigten Vertriebspartners.

Nach Erhalt der Mitteilung von Unicity wird der Vertriebspartner unverzüglich alle Vertriebspartner-Aktivitäten einstellen. Die Kündigung gilt mit der Zustellung als eingegangen, spätestens jedoch zehn (10) Tage nach dem Versand.

E. Widerspruch gegen die Kündigung.

Ein Vertriebspartner, dessen Vertriebspartnerschaft gekündigt wurde, kann gegen die Kündigung Widerspruch einlegen, indem er schriftlich eine Erklärung einschließlich aller mildernden Umstände abgibt.

Der Vertriebspartner muss den schriftlichen Widerspruch innerhalb der im Kündigungsschreiben angegebenen Frist, jedoch innerhalb



von mindestens fünfzehn (15) Tagen nach Erhalt der Kündigung einreichen. Unicity wird den Widerspruch überprüfen und den Vertriebspartner über seine Entscheidung informieren. Geht der Widerspruch nicht innerhalb der angegebenen Frist ein, ist die Kündigung endgültig.

F. Folgen der Kündigung. Wenn eine Vertriebspartnerschaft aufgrund der Kündigung des Vertriebspartners, Nichtverlängerung durch eine der Parteien oder aufgrund Kündigung durch Unicity beendet wird, werden die Lizenzen, Rechte und Privilegien dieses Vertriebspartners widerrufen, und der Vertriebspartner ist nicht mehr berechtigt, Unicity Produkte zu verkaufen, andere potentielle Unicity Vertriebspartner zu sponsern oder als unabhängiger Vertragspartner oder Vertriebspartner von Unicity aufzutreten. Darüber hinaus verliert ein gekündigter Vertriebspartner alle Rechte an der bestehenden Downline und hat keinen Anspruch mehr auf den Erhalt von Vergütungen, ob bereits verdient oder nicht.

Der Vertriebspartner hat keinen Anspruch auf Entschädigung, in jedweder Form, im Hinblick auf den Verlust des Kundenstamms oder auf getätigte Investitionen. Ein Vertriebspartner verliert auch jegliche Rechte an Unicity Listen.

Ein gekündigter Vertriebspartner muss alle bestehenden Unicity Listen und alle anderen ihm zur Verfügung gestellten Dokumente und Materialien unverzüglich an Unicity zurückgeben.

Gekündigte Vertriebspartnerkonten sind Eigentum von Unicity, die in ihrer aktuellen genealogischen Position in der Unicity Hierarchie verbleiben und durch Unicity in eigenem Ermessen geführt, gepflegt, verkauft oder übertragen werden können. Unicity kann diese Konten mit anderen zusammenlegen oder ein „Roll-up“ durchführen, muss dies aber nicht tun.

Ein Vertriebspartner, der gekündigt wurde, kann sich vor Ablauf von achtzehn (18) Monate nach der Kündigung nicht erneut um eine Unicity Vertriebspartnerschaft bewerben.

Wenn ein Vertriebspartner im Rang eines Presidential Sapphire oder höher steht und aus gutem Grund gekündigt wird, stimmt der Vertriebspartner zu, dass er für einen Zeitraum von sechs (6) Monaten nach der Beendigung der Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners in keinem Direktverkaufs-Vertriebskanal, einschließlich Multi-Level-Marketing, in einem Markt, den Unicity offiziell eröffnet hat, konkurrieren wird. Diese Bestimmungen sowie die Bestimmung, die Cross-Sponsoring und Abwerbung in Abschnitt 3.B verbietet, die Bestimmung, die Internet-Nutzung in Abschnitt 6.N verbietet sowie Abschnitt 8.C.V. überdauern die Beendigung des Vertrags.

G. Produkt-Rückkauf. Ein Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnerschaft freiwillig kündigt oder dessen Vertriebspartnerschaft nicht erneuert wurde, kann mit seiner Kündigung alle aktuell verkehrsfähigen, unbelasteten, wiederverwendbaren, ungeöffneten und anderweitig in

seinem Besitz befindlichen, wiederverkäuflichen Produktbestände zurückgeben.

Unicity erstattet neunzig Prozent (90 %) des Nettopreises an den Vertriebspartner, abzüglich des Wertes der für den Kauf der Waren erhaltenen Vergütungen.

Unicity wird auch die ursprünglichen, obligatorischen Verkaufsmaterialien, die zurückgeschickt werden, zu hundert Prozent (100 %) zurückkaufen, wenn das Porto vorfrankiert und die Unterlagen in wiederverwendbarem und wiederverkaufbarem Zustand sind.

Unicity wird keine Rückerstattungen für Produkte ausgeben, die zuvor als unter der 70 %-Regel verkauft ausgewiesen wurden.

Vertriebspartner, die außerordentlich gekündigt wurden, haben keinen Anspruch auf den 90 %igen Produktrückkauf oder den 100 %igen Rückkauf von Verkaufsmaterial.

Für den Fall, dass lokale Gesetze oder Bestimmungen zusätzliche

Rechte unter diesem Abschnitt gewähren, gelten diese Regeln:

I. Für die Zwecke dieser Richtlinie werden Produkte nicht als „derzeit vermarktbare“ betrachtet, wenn sie nach einer kommerziell angemessenen, nutzbaren oder Haltbarkeitsdauer von weniger als 3 Monaten zurückgegeben werden; ebenso wenig werden Produkte als „derzeit vermarktbare“ betrachtet, wenn Unicity den Vertriebspartnern vor dem Kauf eindeutig mitteilt, dass es sich bei den Produkten um saisonale, aus dem Sortiment genommene oder spezielle Werbeprodukte handelt.

II. Wurde auf das Volumen der retournierten Produkte an die Upline eines Vertriebspartners aus einer beendeten Vertriebspartnerschaft Vergütung ausbezahlt, so wird diese Vergütung von der Upline entsprechend zurückgefordert bzw. bei Vergütungszahlung einbehalten.

Obwohl bestimmte Anforderungen in einigen Gerichtsbarkeiten gesetzlich unterschiedlich sein können, muss ein Vertriebspartner, der eine

Rückerstattung beantragt, Folgendes tun:

- 1) Anruf beim Unicity Kundenservice und Anforderung eines RMA-Formulars („Return Merchandise Authorization“) und/oder einer RMA-Nummer;
- 2) Beantragung einer schriftlichen Rückerstattung von Unicity. Diesem Dokument müssen Kopien der Originalproduktrechnung(en) und des RMA-Formulars und/oder der RMA-Nummer beigelegt werden; und
- 3) Rücksendung des Pakets mit der RMA-Nummer, die deutlich in der Nähe der Rücksendeadresse auf der Außenseite des Pakets angegeben ist.

Die Versandkosten für die Rücksendung der Produkte müssen vom Vertriebspartner getragen werden. Der Vertriebspartner ist für jegliche Schäden oder Verluste während des Versandprozesses verantwortlich. Waren, die auf dem Versandweg beschädigt wurden und daher nicht marktfähig sind, werden zurückgewiesen.

Nach vollständiger Überprüfung aller eingereichten Unterlagen und zurückgesendeten Artikel wird Unicity dem gekündigten Vertriebspartner eine Rückerstattung in Form der ursprünglichen Zahlungsweise ausstellen.

H. Geltendes Recht und Gerichtsbarkeit. Dieser Vertrag unterliegt den Gesetzen des Landes, die in den Bestimmungen und Bedingungen der Vertriebspartner-Vereinbarung festgelegt sind. Die darin angegebenen Gerichte sollen auch alle Streitigkeiten regeln, die im Zusammenhang mit diesem Vertrag entstehen.

I. Höhere Gewalt. Keine der Vertragsparteien haftet gegenüber der anderen Vertragspartei für die Nichterfüllung oder Verzögerung bei der Erfüllung einer der Verpflichtungen aus diesem Vertrag für die Zeit und in dem Umfang, in dem die Nichterfüllung oder Verzögerung durch höhere Gewalt oder andere Ursachen verursacht wird, die sich ihrer zumutbaren Kontrolle entziehen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf staatliche Eingriffe, Unruhen,

Krieg, Transportunterbrechungen, Streiks oder andere Arbeitskämpfe, Arbeitskräftemangel, Feuer, Sturm, Überschwemmung, Erdbeben (jeweils ein „Ereignis Höherer Gewalt“).

Die Erfüllung der Verpflichtungen aus diesem Vertrag wird während des Bestehens eines Ereignisses Höherer Gewalt ausgesetzt und muss nach Beendigung eines solchen Ereignisses Höherer Gewalt unverzüglich wieder aufgenommen werden, jedoch unter der Voraussetzung, dass die Vertragsparteien ihre angemessenen geschäftlichen Anstrengungen unternehmen, um die Folgen dieser Höheren Gewalt zu minimieren.

J. Beschränkung der Haftung.

Jegliche Ansprüche eines Vertriebspartners gegen Unicity und/oder seine leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Bevollmächtigten können nur in der individuellen Eigenschaft des Vertriebspartners geltend gemacht werden und nicht als Kläger oder Mitglied in einem

angeblichen Sammel- oder Vertretungsverfahren. Ungeachtet der Form dieser Ansprüche, ob aus unerlaubter Handlung, Vertrag oder anderem, haften Unicity und seine leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Bevollmächtigte gegenüber einem Vertriebspartner nicht für Schäden, die über einen Betrag hinausgehen, der dem Sechsfachen der monatlichen Provisionen des Vertriebspartners entspricht, basierend auf den durchschnittlichen Provisionen des Vertriebspartners in den vorangegangenen zwölf Monaten.

Mit der einzigen Ausnahme der vorstehenden Bestimmung haften Unicity, seine leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Bevollmächtigte nicht für Folgeschäden, beiläufig entstandene, direkte, indirekte, besondere, bedingte oder strafbare Schäden jeglicher Art, einschließlich, aber nicht beschränkt auf entgangene Gewinne, unabhängig davon, ob diese durch Vertrag oder unerlaubte Handlungen entstanden sind. Beide Parteien dieses Vertrages verzichten

auf ihre Rechte auf die Abhilfe der spezifischen Erfüllung einer Bestimmung dieses Vertrages.

Unbeschadet anderer Verjährungsbestimmungen kann mehr als ein Jahr nach Eintritt des Ereignisses, das den Anlass für die Klage bildet, keine Klage erhoben oder Schadenersatz zugesprochen werden.

ABSCHNITT 9

DATENSCHUTZ

Vertriebspartner sind Verantwortliche für die persönlichen Daten ihrer Unicity Vertriebspartner und Kunden. Daher sind die Vertriebspartner verpflichtet, alle geltenden lokalen Datenschutzgesetze, einschließlich der EU Datenschutz-Grundverordnung (EU-Verordnung 2016/679, „DSGVO“), einzuhalten.

Als Verantwortlichen treffen den Vertriebspartner unter anderem folgende Pflichten:

A. Aktiver Datenschutz. Implementierung geeigneter technischer und organisatorischer Maßnahmen, um die Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit von persönlichen Daten, die im Zusammenhang mit dem Unicity Geschäft verwendet, gespeichert oder anderweitig verarbeitet werden, angemessen zu gewährleisten.

Dies beinhaltet u.a. folgendes:

I. Sobald ein neuer Vertriebspartner oder Premiumkunde erfolgreich gesponsert wurde, sollte der Vertriebspartner die persönlichen Daten dieser Person von seinem Computer, Telefon und anderen Geräten löschen und/oder die Dokumente vernichten. Stattdessen sollte der Vertriebspartner weitestmöglich das BackOffice von Unicity nutzen, um sein Unicity Geschäft zu betreiben.

Diese Maßnahme erleichtert es dem Vertriebspartner, sich datenschutzkonform zu verhalten, da die Systeme von Unicity datenschutzkonform sind.

II. Regelmäßige Überprüfung der im Rahmen des Unicity-Geschäfts generierten Kontakt- und E-Mail-Liste und Löschung der Daten von Personen, die

1) die Löschung ihrer Daten beantragt haben oder

2) zum Ausdruck gebracht haben, dass sie kein Interesse mehr an Unicity Produkten oder der Geschäftsmöglichkeit von Unicity haben.

III. Vertriebspartner- und Kundendaten sind streng vertraulich zu behandeln.

IV. Es wird sichergestellt, dass das/die für das Unicity Geschäft verwendete(n) Gerät(e) passwortgeschützt ist/sind, persönliche Daten in verschlüsselter Form gespeichert und gegen Malware geschützt ist/sind (durch regelmäßige Software-Updates).

B. Wahrung der Betroffenenrechte. Vertriebspartner werden Unicity unverzüglich per E-Mail unter Compliance.Europe@Unicity.com

benachrichtigen, wenn sie von einer Person (d.h. Vertriebspartner oder Kunde) in Bezug auf seine Betroffenenrechte (Art 15ff DSGVO) kontaktiert werden. Dies können etwa Anträge auf Auskunft, Berichtigung, Löschung, Widerspruch oder Einschränkung der Verarbeitung sein.

C. Zusammenarbeit mit Datenschutzbehörden.

Vertriebspartner werden Unicity umgehend per E-Mail unter Compliance.Europe@Unicity.com benachrichtigen, wenn sie von einer Datenschutzbehörde in Bezug auf die Verarbeitung von Kunden- oder Vertriebspartnerdaten kontaktiert werden.

D. Vertraulichkeit der Unicity

Listen. Vertriebspartner dürfen Informationen aus Unicity „Listen“ (Vertriebspartner- und Kundendaten) ausschließlich für ihr Unicity Geschäft und im Einklang mit den geltenden Gesetzen verwenden, speichern oder anderweitig verarbeiten. Vertriebspartner werden keine persönlichen Daten ihrer Kunden

oder Vertriebspartner an andere Dritte weitergeben, mit Ausnahme von Unicity.

E. Unicity Datenschutzrichtlinie.

Sofern nicht anders angegeben, sammelt, verwendet, teilt oder verarbeitet Unicity Vertriebspartner- und Kundendaten nur in Übereinstimmung mit seiner Datenschutzrichtlinie unter <https://www.unicity.com/deu/privacy-policy-2/?lang=en>.

F. Weitergabe von Daten an die Upline.

Aufgrund der Beschaffenheit des Network-Marketings können die persönlichen Daten eines neuen Vertriebspartners mit seiner Upline geteilt werden (also mit dem Sponsor, der dem neuen Vertriebspartner Unicity vorgestellt hat, sowie mit den Vertriebspartnern der Sponsoren-Upline-Organisation, die jeweils persönlich an Unicity herangeführt wurden).

Die Weitergabe der Daten erfolgt, da der neue Vertriebspartner Teil der Verkaufsorganisation wird und Provisionen auf die Produktverkäufe des neuen Vertriebspartners erhält.

Die Upline-Vertriebspartner können diese Informationen getrennt von Unicity als Verantwortliche verwenden, um ihre Downlines zu verwalten, motivieren und zu schulen.

ABSCHNITT 10

FORMULARE & DOKUMENTE

Aktuelle Formulare und Dokumente sind in der Bibliothek hinterlegt: library.unicity.com

Antrag für Franchise Partner

[illegible]

Widerrufsformular

MUSTER – WIDERRUFSFORMULAR FÜR KUNDEN EUROPA GÜLTIG AB MÄRZ 2022			
Bitte fülle dieses Formular nur aus und sende es zurück, wenn Du von Deinem Vertrag zurücktreten möchtest. An: _____ 			
Hiermit gebe ich/wir (☐) bekannt, dass ich/wir (☐) von meinem/unserem (☐) Kaufvertrag über die folgenden Waren (☐ für die Erbringung der folgenden Dienstleistungen (☐ zurücktrete(n)). 			
Bestellt am ()			
Name des/der Verbraucher(s)			
Anschrift des/der Verbraucher(s)			
Datum:			
Unterschrift des/der Verbraucher(s) (Vor dem ersten Eintrag in Papierform zugewandt sein)			
	(☐ Nichtzustandekommen oder abzusehen)		

UNICITY EUROPE E.U.			
EU-10, RUE DE LA LIBERTE 10, 1050 BRUXELLES	Ch : +41 (0) 59 51 10 33	A : +41 (0) 57 07 76 00	F : +41 (0) 59 51 10 34
SERVICE ANWANDERSKONTAKT@UNICITY.CH	D : +41 (0) 59 51 27 62 38	G : +41 (0) 59 34 65 00	E : +41 (0) 59 51 10 37

Vergütungsplan



ABSCHNITT 11

KONTAKT

UNICITY UNTERNEHMENSZENTRALE

1201 North 800 East
Orem, UT 84097, USA

TEL: +1-801-226-2600

WEBSITE: www.unicity.com

KUNDENSERVICE

Deutschland

TEL: +49 (0)30 21782128

Fax: +49 (0)30 21782422

Schweiz

TEL: +41 (0)41 511 13 33

FAX: +41 (0)41 511 13 35

Österreich

TEL: +43 (0)72 0778220

Großbritannien

TEL: +44 (0)20 34558081

Spanien

TEL: +34 (0)93 2204917

Niederlande

TEL: +31 (0)23 2047001

Frankreich

TEL: +33 (0)181 221234

MAILEN SIE UNS!

Service.Management@unicity.com

Compliance.Europe@unicity.com

UNICITY

Made exclusively for Unicity INTERNATIONAL
Unicity Europe B.V. Celsiusweg 60, NL-5928 PR Venlo
2022 Unicity international. All rights reserved.

UNICITY.COM