

Grundsätze und Richtlinien – Europäische Union

GÜLTIG AB 01. FEBRUAR 2024

ABSCHNITT 1 - ZWECKE DER GRUNDSÄTZE UND RICHTLINIEN SEITENS LIFEVANTAGE

ABSCHNITT 2 - EINFÜHRUNG

- 2.1 Eingebunden in den LifeVantage-Beratervertrag
- 2.2 Zweck der Richtlinien
- 2.3 Änderungen des Abkommens
- 2.4 Verspätungen
- 2.5 Trennbarkeit
- 2.6 Verzicht
- 2.7 Recht auf Beendigung

ABSCHNITT 3 – BERATE FÜR LIFEVANTAGE WERDEN

- 3.1 Voraussetzungen, um LifeVantage-Berater zu werden
- 3.2 LifeVantage-Beraterantrag per Fax oder Internet
- 3.3 Erneuerung eines LifeVantage-Beratergeschäfts

ABSCHNITT 4 - BERATUNGSUNTERNEHMEN VON LIFEVANTAGE BETREIBEN

- 4.1 Einhaltung des LifeVantage-Vergütungsplans
- 4.2 Wirtschaftseinheiten
- 4.3 Minderjährige
- 4.4 Ein LifeVantage-Beratergeschäft pro Person und pro Haushalt
- 4.4.1 Handlungen von Haushaltsmitgliedern oder angeschlossenen Personen
- 4.5 Status eines unabhängigen Auftragnehmers
- 4.6 Einschreiben/Platzieren oder Sponsoring
- 4.7 Änderungen bei einem LifeVantage-Beratergeschäft
- 4.7.1 Allgemein
- 4.7.2 Hinzufügung eines Mitbewerbers
- 4.7.3 Wechsel des Enrollers
- 4.7.4 Wechsel des Platzierungssponsors
- 4.7.5 Stornierung und Wiederbeantragung
- 4.8 Roll-up der Marketingorganisation
- 4.9 Verkauf, Übertragung oder Abtretung eines LifeVantage-Beratergeschäfts
- 4.10 Ausgliederung eines LifeVantage-Beratergeschäfts
- 4.11 Nachfolge
- 4.12 Übertragung beim Tod eines LifeVantage-Beraters
- 4.13 Übertragung bei Entmündigung eines LifeVantage-Beraters
- 4.14 Fehler oder Fragen
- 4.15 Konkurs

ABSCHNITT 5 - VERANTWORTLICHKEITEN DER BERATER SEITENS LIFEVANTAGE

- 5.1 Änderung von Adresse, Telefon oder E-Mail
- 5.2 Verpflichtungen zur kontinuierlichen Entwicklung
- 5.2.1 Fortlaufende Schulung
- 5.2.2 Laufende Aufgaben im Verkauf
- 5.3 Nicht-Verunglimpfung
- 5.4 Bereitstellung von Unterlagen für Antragsteller
- 5.5 Meldung von Richtlinienverstößen
- 5.6 Unternehmen Ansprüche

ABSCHNITT 6 - INTERESSENKONFLIKTE

- 6.1 Abwerbverbot und Rekrutierung
- 6.1.1 Gleichzeitige Rekrutierung untersagt
- 6.1.2 Rekrutierung nach Beendigung verboten
- 6.1.3 Gleichzeitige Cross-Promotion ist untersagt

- 6.1.4 Heilmittel
- 6.2 Andere Direktverkäufer ansprechen
- 6.3 Cross-Sponsoring
- 6.4 Anträge oder Aufträge zurückhalten
- 6.5 Stapeln

ABSCHNITT 7 - KOMMUNIKATION UND VERTRAULICHKEIT DES BERATERS SEITENS LIFEVANTAGE

- 7.1 Aktivität der Marketingorganisation (Genealogieberichte)
- 7.2 Kommunikation und Datenschutz

ABSCHNITT 8 - WERBUNG

- 8.1 Allgemein
- 8.2 Markenzeichen und Urheberrechte
- 8.3 Unberechtigte Ansprüche und Handlungen
 - 8.3.1 Entschädigung
 - 8.3.2 Produkt-Ansprüche
 - 8.3.3 Ansprüche auf Einkommen
 - 8.3.4 Verwendung von Namen und Bildnissen von Prominenten
 - 8.3.5 Interaktion mit dem wissenschaftlichen Beirat und anderen Beratern des Unternehmens
 - 8.3.6 Staatliche Genehmigung oder Billigung
- 8.4 Massenmedien
 - 8.4.1 Werbung über die Massenmedien ist verboten
 - 8.4.2 Medien-Interviews
- 8.5 Internet
 - 8.5.1 Allgemein
 - 8.5.2 LifeVantage-Berater Websites
 - 8.5.3 Soziale Medien und andere Websites
 - 8.5.3.1 Die offiziellen öffentlichen Facebook-Seiten (oder ähnliche) von LifeVantage
 - 8.5.3.2 Geschlossene LifeVantage-Berater Facebook (oder ähnliche) Seiten
 - 8.5.3.3 Andere Internetnutzung
 - 8.5.4 Nutzung von geistigem Eigentum Dritter
 - 8.5.5 Respektieren der Privatsphäre
 - 8.5.6 Professionalität
 - 8.5.7 Verbotene Postings
 - 8.5.8 Reagieren auf negative Online-Posts
 - 8.5.9 Stornierung Ihres LifeVantage-Geschäfts
 - 8.5.10 E-Mail
 - 8.5.11 Online-Kleinanzeigen
 - 8.5.12 Online-Auktions-Websites
 - 8.5.13 Online-Handel
 - 8.5.13.1 Pauschalierter Schadenersatz
 - 8.5.13.2 Einstweilige Verfügung
 - 8.5.13.3 Zusammenarbeit mit Ermittlungen
 - 8.5.14 Bannerwerbung
 - 8.5.15 Spam-Verknüpfung
 - 8.5.16 Einreichung von digitalen Medien (z.B. YouTube, iTunes, Photo Bucket, etc.)
 - 8.5.17 Gesponserte Links, Pay-Per-Click (PPC)-Anzeigen und bezahlte Suche
- 8.6 Spamming und unerwünschte Faxe und E-Mails
- 8.7 Telemarketing
- 8.8 Angekündigter Produktpreis

ABSCHNITT 9 - REGELN UND VORSCHRIFTEN

- 9.1 Identifizierung
- 9.2 Einkommenssteuern
- 9.3 Versicherung
 - 9.3.1 Geschäftliche Interessens-Deckung
 - 9.3.2 Abdeckung der Produkthaftung
- 9.4 Internationales Marketing

- 9.5 Befolgung von Gesetzen und Verordnungen
- 9.5.1 Lokale Verordnungen
- 9.5.2 Einhaltung geltender Gesetze
- 9.5.3 Anti-Korruptions-Gesetze

ABSCHNITT 10 - VERKÄUFE

- 10.1 Kommerzielle Verkaufsstellen
- 10.2 Fachmessen, Ausstellungen und andere Verkaufsforen
- 10.3 Kauf von überschüssigem Inventar ist verboten
- 10.4 Bonuskäufe sind verboten
- 10.5 Umpacken und Umetikettieren ist verboten

ABSCHNITT 11 - VERKAUFSANFORDERUNGEN

- 11.1 Produktverkäufe
- 11.2 Umsatzvolumen
- 11.3 Keine Gebietsbeschränkungen
- 11.4 70%-Regel für den Verkauf
- 11.5 Verkaufseinnahmen

ABSCHNITT 12 - RABATTE, BONI UND PROVISIONEN

- 12.1 Rabatte, Boni und Provisionen Qualifikationen
- 12.1.1 Anpassung von Rabatten, Boni und Provisionen
- 12.1.2 Gebühren für die Auszahlung von Provisionen
- 12.1.3 Stornierung innerhalb der ersten 30 Tage
- 12.2 Nicht beanspruchte Provisionen und Gutschriften
- 12.3 Incentive-Reisen und Auszeichnungen
- 12.4 Berichte
- 12.4.1 Berichte der Marketingorganisation
- 12.4.2 Bericht Entschädigung

ABSCHNITT 13 - PRODUKTGARANTIE, RÜCKGABE UND RÜCKKAUF VON BESTÄNDEN

- 13.1 Produkt-Garantie
- 13.2 Rückkauf von Vorräten
- 13.3 Ausnahmen von den Erstattungsrichtlinien

ABSCHNITT 14 - STREITBEILEGUNG UND RECHTSMITTEL

- 14.1 Einschränkung der Rechtsmittel
- 14.2 Stufen der Streitbeilegung und allgemeine Verfahren zur Streitbeilegung
- 14.2.1 Informelle Verhandlung
- 14.2.2 Mediation
- 14.2.3 Schiedsgerichtsverfahren oder Rechtsstreit
- 14.3 Schiedsverfahren verwaltet von JAMS
- 14.4 Vertraulichkeit von Streitschlichtungsverfahren
- 14.5 Pauschalierter Schadenersatz für die Verletzung der Vertraulichkeitsverpflichtung
- 14.6 Notfall- und Unterlassungsklagen
- 14.7 Streitigkeiten, die nicht dem dreistufigen Streitschlichtungsverfahren unterliegen
- 14.7.1 Klage auf Vollstreckung eines Schiedsspruchs oder einer Verfügung
- 14.7.2 Petitionen für Soforthilfe
- 14.7.3 Disziplinarische Sanktionen
- 14.8 Heilmittel
- 14.9 Verzicht auf Sammelklagen
- 14.10 Geltendes Recht
- 14.11 Anwaltsgebühren und Kosten
- 14.12 Disziplinarstrafen, Verstöße und Rechtsbehelfe
- 14.13 Änderungen und Ergänzungen der Streitbeilegungsrichtlinien

ABSCHNITT 15 - BESTELLUNG

- 15.1 Kunden
- 15.2 Kauf von LifeVantage-Produkten
- 15.3 Allgemeine Bestellrichtlinien

- 15.4 Versand- und Rückgaberrichtlinien
- 15.5 Bestätigung der Bestellung
- 15.6 Produktabkündigung

ABSCHNITT 16 - ZAHLUNG UND VERSAND

- 16.1 Einlagen
- 16.2 Unzureichende Mittel
- 16.3 Beschränkungen für die Verwendung von Kreditkarten durch Dritte
- 16.4 Verkaufs-, Mehrwert-, Umsatz- oder äquivalente Steuern

ABSCHNITT 17 - INAKTIVITÄT UND KÜNDIGUNG

- 17.1 Wirkung der Annullierung
- 17.2 Stornierung aufgrund von Inaktivität
- 17.3 Unfreiwillige Annullierung
- 17.4 Freiwillige Annullierung
- 17.5 Nicht-Erneuerung
- 17.6 Beendigung aus Bequemlichkeit
- 17.7 Folgen der Beendigung

ABSCHNITT 18 - DEFINITIONEN

ABSCHNITT 1 - ZWECKE DER GRUNDSÄTZE UND RICHTLINIEN SEITENS LIFEVANTAGE

Die folgenden Richtlinien wurden von LifeVantage Netherlands B.V. (im Folgenden "LifeVantage" oder "Unternehmen" genannt) entwickelt, um das Unternehmen und seine LifeVantage-Berater dabei zu unterstützen, in ihrer Beziehung zueinander erfolgreich zu sein. Die folgenden Vorteile ergeben sich aus den LifeVantage Grundsätzen und Richtlinien:

- 1) Schutz der Rechte aller LifeVantage-Berater durch die Schaffung eines Rahmens, in dem jeder LifeVantage-Berater auf ethische, effektive und sichere Weise tätig sein kann;
- 2) Bereitstellung gleicher und fairer Chancen für alle LifeVantage-Berater;
- 3) Definition der vertraglichen Beziehung zwischen LifeVantage und seinen LifeVantage-Beratern; und
- 4) Unterrichtung der LifeVantage-Berater über Fragen der Compliance und regulatorische Anforderungen, die LifeVantage von allen LifeVantage-Beratern bei der gemeinsamen Förderung der LifeVantage-Produkte und -Geschäftsmöglichkeiten verlangt.

ABSCHNITT 2 - EINFÜHRUNG

2.1 - Eingebunden in den LifeVantage-Beratervertrag

Diese LifeVantage Grundsätze und Richtlinien (das "Handbuch" oder die "G&R"), in der jeweils gültigen Fassung, sind Teil des LifeVantage-Beratervertrages (der "LifeVantage-Beratervertrag" oder der "Vertrag"; "Vereinbarung") und sind ein wesentlicher Bestandteil desselben. Wenn der Begriff "Vertrag" in den G&R verwendet wird, bezieht er sich auf den LifeVantage-Beraterantrag und den LifeVantage-Beratervertrag, diese G&R, den LifeVantage-Vergütungsplan (der "Vergütungsplan"), den LifeVantage Virtual Office Vertrag (der "Back Office Vertrag"), die LifeVantage Datenschutzrichtlinie und den Website-Nutzungsvertrag sowie alle anwendbaren Geschäftsformulare. Diese Dokumente werden durch Bezugnahme in den LifeVantage-Beratervertrag aufgenommen. Die in Großbuchstaben geschriebenen Begriffe haben die in Abschnitt 18 der G&R festgelegte Bedeutung, sofern hierin nicht anders definiert. Jeder LifeVantage-Berater ist dafür verantwortlich, die neueste Version der G&R zu lesen, zu verstehen und zu befolgen. Bei der Anmeldung eines neuen LifeVantage-Beraters ist der Anmelder (im Sinne der nachfolgenden Definition) dafür verantwortlich, dass dem Anmelder vor der Unterzeichnung des Vertrags die jeweils aktuelle Version dieses Handbuchs und des Vergütungsplans zur Verfügung gestellt wird. Alle Bestimmungen, die in den G&R enthalten sind, unterliegen den Bestimmungen des Beratervertrags von LifeVantage. Im Falle eines Widerspruchs zwischen einer Bestimmung des LifeVantage-Beratervertrages und den P&P's oder dem LifeVantage Vergütungsplan, haben die P&P's Vorrang.

2.2 - Zweck der Richtlinien

LifeVantage ist ein Direktvertriebsunternehmen, das seine Produkte über LifeVantage-Berater vertreibt. Es ist wichtig, dass sich alle Berater von LifeVantage darüber im Klaren sind, dass ihr Erfolg von der Integrität der von ihnen vertriebenen Produkte abhängt. Zur klaren Definition der Beziehung zwischen LifeVantage-Beratern und LifeVantage und zur ausdrücklichen Festlegung von Standards für akzeptables Geschäftsverhalten hat LifeVantage diese Vereinbarung erstellt. LifeVantage-Berater sind zur Einhaltung aller in der Vereinbarung festgelegten Bedingungen sowie zur Einhaltung aller anwendbaren Gesetze, die auf ihre Tätigkeit und ihr Verhalten anwendbar sind, verpflichtet. Es ist besonders wichtig, dass alle LifeVantage-Berater die Vereinbarung lesen und befolgen. Bitte lesen Sie die hierin enthaltenen Informationen sorgfältig durch. In diesem Handbuch wird die Beziehung zwischen den LifeVantage-Beratern und dem Unternehmen erläutert und geregelt. Bitte wenden Sie sich an die Compliance- und Schulungsabteilung von LifeVantage, wenn Sie Fragen zu Richtlinien oder Regeln haben.

2.3 - Änderungen des Abkommens

In Anbetracht der sich ständig ändernden Gesetzgebung und des Geschäftsumfelds behält sich LifeVantage das Recht zur Änderung jedes Teils des Vertrags vor. Das Unternehmen wird Vertragsänderungen auf eine oder mehrere der folgenden Arten bekanntgeben: (1) Veröffentlichung auf der offiziellen Website des Unternehmens, (2) per E-Mail, (3) durch spezielle Postsendungen des Unternehmens oder (4) durch Aushang. Die aktuellste und maßgebliche Version finden Sie unter www.LifeVantage.com. Änderungen der Vereinbarung treten 30 Tage, nachdem sie auf eine der oben genannten Arten bekannt gegeben, in Kraft. Nach Veröffentlichung der Änderung(en) haben Sie die Möglichkeit, diese abzulehnen. Wenn Sie die Änderungen ablehnen, endet Ihre Vereinbarung und wird nicht verlängert. Wenn Sie die Änderungen nicht akzeptieren möchten, müssen Sie LifeVantage schriftlich darüber informieren, indem Sie sich an die Compliance and Education Division von LifeVantage wenden, bevor die Änderungen in Kraft treten. Indem Sie die Vereinbarung unterzeichnen, erklären Sie sich damit einverstanden, alle von LifeVantage vorgenommenen, ordnungsgemäß mitgeteilten Ergänzungen oder Änderungen zu befolgen.

Wenn der Berater von LifeVantage weiterhin Produkte von LifeVantage kauft oder verkauft, sich bei LifeVantage registriert und/oder Rabatte, Provisionen oder Boni von LifeVantage akzeptiert, gelten diese Handlungen als Zustimmung zu allen ordnungsgemäß bekannt gegebenen Änderungen des Vertrags. Keine Änderung des Abkommens, die durch die in diesem Abschnitt vorgesehenen Verfahren der Notifikation und des Verzichts auf die Notifikation erzielt wird, hat Rückwirkung auf Handlungen, die vor dem Zeitpunkt des Wirksamwerdens des geänderten Abkommens begangen wurden.

2.4 - Verspätungen

LifeVantage haftet nicht für verspätete oder unterlassene Leistung, wenn die Leistung aus Gründen, auf die LifeVantage keinen Einfluss hat, wirtschaftlich nicht vertretbar ist. Zu diesen Umständen gehören unter anderem Streiks, Arbeitsstreitigkeiten, Aufruhr, Krieg, Feuer, Tod, Einschränkungen der Versorgungsquellen einer Partei, staatliche Verordnungen oder Anordnungen, zivile Unruhen oder öffentliche Gesundheitskrisen, einschließlich Epidemien oder Pandemien.

2.5 - Trennbarkeit

Für den Fall, dass eine Bestimmung des Vertrages in der vorliegenden oder abgeänderten Form ungültig oder aus irgendwelchen Gründen nicht einklagbar ist, wird nur der ungültige Teil der Bestimmung abgetrennt und die übrigen Bestimmungen bleiben vollständig in Kraft und sind so auszulegen, als ob die ungültige oder nicht einklagbare Bestimmung nie Bestandteil des Vertrages war.

2.6 - Verzicht

Das Unternehmen wird unter keinen Umständen auf sein Recht verzichten, auf der Einhaltung des Vertrags und der Gesetze zu bestehen, die auf das Verhalten eines LifeVantage-Beraters Anwendung finden. Ein Verzicht von LifeVantage auf die Ausübung eines Rechts oder einer Vollmacht aus dieser Vereinbarung oder auf die genaue Einhaltung einer Verpflichtung oder Bestimmung dieser Vereinbarung durch einen Berater von LifeVantage oder eine von den Bestimmungen dieser Vereinbarung abweichende Praxis oder Übung der Parteien gilt nicht als Verzicht auf das Recht von LifeVantage, die genaue Einhaltung dieser Vereinbarung zu verlangen. Eine Verzichtserklärung von LifeVantage kann nur schriftlich von einem bevollmächtigten Vertreter von LifeVantage abgegeben werden. Jeder Verzicht von LifeVantage in Bezug auf eine Vertragsverletzung durch einen LifeVantage-Berater berührt oder beeinträchtigt nicht die Rechte von LifeVantage in Bezug auf eine nachfolgende Vertragsverletzung, noch berührt er in irgendeiner Weise die Rechte oder Pflichten eines anderen LifeVantage-Beraters. Ebenso hat die Verzögerung oder das Versäumnis der Ausübung von Rechten durch LifeVantage im Zusammenhang mit einer Vertragsverletzung keine Auswirkung auf die Rechte von LifeVantage im Zusammenhang mit dieser oder einer späteren Vertragsverletzung. Die Tatsache, dass ein LifeVantage-Berater einen Anspruch oder Klagegrund gegen LifeVantage geltend macht oder ein solcher Anspruch oder Klagegrund besteht, stellt keine Verteidigung gegen die Durchsetzung einer Vertragsbedingung oder -bestimmung durch LifeVantage dar.

2.7 - Recht auf Beendigung

Jeder LifeVantage-Berater ist sich im Klaren über sein Recht auf Kündigung ohne Angabe von Gründen, wie es im Vertrag festgelegt ist.

ABSCHNITT 3 – BERATER FÜR LIFEVANTAGE WERDEN - VERHALTENSREGELN

Jeder LifeVantage-Berater verspricht folgendes:

- 1) Ehrlich, moralisch und rechtlich korrekt sich selbst und seine Tätigkeit als LifeVantage-Berater zu verhalten, um die LifeVantage Möglichkeiten für alle zu schützen;
- 2) Ehrlich zu sein, um sich selbst und LifeVantage in ein gutes Licht zu rücken;
- 3) Gut über LifeVantage sprechen. Das gilt auch für die Konkurrenz.
- 4) Das LifeVantage Produkt ehrlich und so darstellen, wie es in der LifeVantage Literatur beschrieben ist, einschließlich korrekter und gesetzlich zulässiger gesundheitsbezogener Angaben und Vorteile;
- 5) Den LifeVantage Vergütungsplan wahrheitsgemäß und umfassend erläutern;
- 6) Die Privatsphäre anderer respektieren und Ihr eigenes Einkommen und das anderer geheim halten;
- 7) Ihre Verantwortung als Enroller und Upline ernst nehmen, indem sie die Mitglieder ihrer Marketingorganisation einbeziehen und unterstützen;
- 8) Produktgarantie- und Rückgaberrichtlinien für sich selbst und ihre Kunden einhalten;
- 9) Die Geschäftsbeziehung zwischen LifeVantage und seinen Beratern, Befürwortern oder Partnern zu respektieren, indem sie angemessen über sie sprechen und es unterlassen, sie zu kontaktieren;
- 10) Alle Medienanfragen an LifeVantage zu richten;
- 11) Die gewachsenen Beziehungen zwischen Anmeldern und Bewerbern zu beachten, um Interessenkonflikte mit anderen Beratungsanbietern, Anmeldern und Bewerbern zu vermeiden; und
- 12) Die Vereinbarung einzuhalten.;

3.1 - Voraussetzungen, um Berater bei LifeVantage zu werden

Um ein LifeVantage-Berater zu werden, muss jeder Bewerber:

- 1) mindestens achtzehn (18) Jahre alt und rechtsfähig sein, um einen Vertrag abzuschließen;
- 2) ein LifeVantage Start Kit kaufen;
- 3) die Jahresgebühr zahlen; und
- 4) einen ordnungsgemäß ausgefüllten und unterzeichneten LifeVantage-Beratervertrag bei LifeVantage einreichen.

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach eigenem und freiem Ermessen Anträge abzulehnen, um als LifeVantage-Berater zu arbeiten oder um eine jährliche Verlängerung der Tätigkeit als LifeVantage-Berater zu erhalten.

Der Vertrag tritt in Kraft, sobald das Unternehmen den LifeVantage-Beratervertrag, wie hierin festgelegt, angenommen hat.

3.2 - LifeVantage-Beraterantrag per Fax oder Internet

Abgesehen von der Möglichkeit, sich online oder mit einem physischen LifeVantage-Beratervertrag anzumelden, kann sich ein Bewerber auch anmelden, indem er einen ausgefüllten LifeVantage-Beratervertrag an LifeVantage zurückfaxt. Bewerber, die sich per Fax anmelden, können ihre Kreditkarteninformationen für den Kauf des Startpakets angeben. Sie müssen sicherstellen, dass alle Seiten des LifeVantage-Beratervertrags an LifeVantage gefaxt werden. Auf dem Antrag und dem LifeVantage-Beratervertrag ist die korrekte Faxnummer angegeben.

3.3 - Erneuerung eines LifeVantage-Beratergeschäfts

Der Vertrag hat eine Laufzeit von einem (1) Jahr ab dem Datum der Annahme durch LifeVantage. Für die Verlängerung des Vertrags ist eine Gebühr zu entrichten, die jedes Jahr am ersten Tag des Monats in Rechnung gestellt wird, in dem sich das Vertragsende jährt. Nach Eingang der jährlichen Verlängerungsgebühr wird der Vertrag unter der Voraussetzung verlängert, dass sich der LifeVantage-Berater in einem guten Zustand befindet und der Vertrag nicht auf eine andere Art und Weise, wie in diesem Vertrag vorgesehen, gekündigt wurde.

ABSCHNITT 4 - BERATUNGSUNTERNEHMEN VON LIFEVANTAGE BETREIBEN

4.1 - Einhaltung des LifeVantage-Vergütungsplans

LifeVantage-Berater müssen sich an die Bestimmungen und Bedingungen des Vergütungsplans von LifeVantage halten. LifeVantage-Berater dürfen die LifeVantage-Gelegenheit nicht über ein anderes System, ein anderes Programm oder eine andere Marketingmethode als die in der offiziellen LifeVantage-Literatur beschriebenen anbieten oder mit diesen kombinieren. LifeVantage-Berater dürfen andere gegenwärtige oder zukünftige LifeVantage-Berater nicht zur Teilnahme an LifeVantage auf eine Art und Weise auffordern oder ermutigen, die von dem in der offiziellen LifeVantage-Literatur beschriebenen Programm abweicht. LifeVantage-Berater dürfen andere gegenwärtige oder zukünftige LifeVantage-Berater nicht zum Abschluss von Vereinbarungen und Verträgen auffordern oder ermutigen, die von den offiziellen LifeVantage-Vereinbarungen und -Verträgen abweichen, um LifeVantage-Berater zu werden. Gleichmaßen darf ein LifeVantage-Berater einen anderen derzeitigen oder zukünftigen LifeVantage-Berater nicht darum bitten oder ihn darin bestärken, für die Teilnahme am LifeVantage-Vergütungsplan Einkäufe bei oder Zahlungen an Einzelpersonen oder andere Unternehmen zu leisten, es sei denn, diese Einkäufe oder Zahlungen werden in der offiziellen LifeVantage-Dokumentation als empfohlen oder notwendig bezeichnet.

4.2 - Wirtschaftseinheiten

Ein Unternehmen, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, eine Personengesellschaft, ein Treuhandfonds oder eine vergleichbare Rechtsform (gemeinsam als "Unternehmen" bezeichnet) kann sich als LifeVantage-Berater bewerben, indem es LifeVantage eine Kopie seiner Unternehmensunterlagen zusammen mit einem vollständig ausgefüllten Formular für Unternehmen einreicht. Hat sich ein LifeVantage-Berater online registriert, müssen alle erforderlichen Dokumente und das entsprechende Unternehmensformular LifeVantage innerhalb von dreißig (30) Tagen nach der Online-Registrierung vorliegen. Sollten diese Unterlagen nicht innerhalb der Frist von 30 Tagen bei LifeVantage eingehen, wird der LifeVantage-Beratervertrag automatisch gekündigt. Ein LifeVantage-Berater kann seinen Status von einer Einzelperson zu einer Personengesellschaft, einer Kapitalgesellschaft, einem Trust oder einer vergleichbaren Rechtsform oder von einer Rechtsform zu einer anderen ändern, indem er bei der Abteilung für Compliance und Ausbildung von LifeVantage ein Formular für den Antrag auf Namensänderung einreicht. Die Formulare müssen von allen Anteilseignern, Partnern, Treuhändern, Mitgliedern, Eigentümern oder anderen Parteien unterzeichnet werden, die an dem betreffenden Unternehmen beteiligt sind oder die Verantwortung für das Management tragen (zusammenfassend als "Verbundene Parteien" bezeichnet). Jeder Rechtsträger und jede Verbundene Partei ist einzeln, gemeinschaftlich und gesamtschuldnerisch für alle Schulden, Verbindlichkeiten, Forderungen und/oder andere Verpflichtungen gegenüber LifeVantage verantwortlich, einschließlich der Einhaltung und Erfüllung aller Verpflichtungen, die sich aus dem Vertrag zwischen LifeVantage und dem Rechtsträger ergeben, an dem der Rechtsträger beteiligt ist.

4.3 - Minderjährige

LifeVantage-Berater darf keine Person sein, die in der Gerichtsbarkeit ihres Wohnsitzes als minderjährig gilt. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Minderjährige oder Personen, die nicht in der Lage sind, einen Vertrag abzuschließen, als Berater für LifeVantage anzuwerben oder anwerben zu lassen.

4.4 - Ein LifeVantage-Beratungsunternehmen pro Person und pro Haushalt

Vorbehaltlich der Bestimmungen in den Paragraphen 4.11 bis 4.13 darf ein LifeVantage-Berater nur ein LifeVantage-Beratungsunternehmen betreiben oder eine rechtliche oder faktische Beteiligung an einem LifeVantage-Beratungsunternehmen haben, sei es als selbständiger Unternehmer, Gesellschafter, Aktionär, Treuhänder, Mitglied, Eigentümer oder Nutznießer. Einzelpersonen, die derselben Familieneinheit angehören, dürfen nicht an mehr als einem LifeVantage-Beratungsunternehmen beteiligt sein. (Siehe Abschnitt 6.5 "Stapelung"). Eine "Familieneinheit" ist definiert als der Ehepartner und die minderjährigen Kinder (wie in Abschnitt 4.3 definiert), für die er/sie unterhaltspflichtig ist, und die unter der gleichen Adresse leben oder unter dieser Adresse Geschäfte tätigen. Berater können Ehepartner als Kunden registrieren. Ab dem 1. Februar 2024 werden keine neuen Geschäftszentren mehr zugelassen und alle bestehenden Geschäftszentren, ob aktiv oder inaktiv, werden aufgelöst und nicht wiederhergestellt. Unter dem Hauptkonto werden alle direkt unter dem Geschäftszentrum eröffneten oder registrierten Konten eröffnet und/oder registriert. Eine Familieneinheit, die an mehr als einem LifeVantage-Beratungsunternehmen beteiligt ist, kann nur dann mehr als ein LifeVantage-Beratungsunternehmen haben, wenn dieses Beratungsunternehmen vor dem 1. Februar 2024 aktiviert wurde. Eine Familieneinheit kann nicht mehr als ein

LifeVantage-Beratungsunternehmen anmelden oder an mehr als einem LifeVantage-Beratungsunternehmen ab dem 1. Februar 2024 beteiligt sein.

4.4.1 - Handlungen von Haushaltsmitgliedern oder angeschlossenen Personen

Wenn ein Mitglied des unmittelbaren Haushalts eines LifeVantage-Beraters eine Handlung vornimmt, die, wenn sie von dem LifeVantage-Berater vorgenommen worden wäre, einen Verstoß gegen eine Bestimmung des Vertrags darstellte, gilt dies als Verstoß des LifeVantage-Beraters und LifeVantage kann gegen den LifeVantage-Berater Disziplinarmaßnahmen gemäß dem Vertrag einleiten. Gleichmaßen gilt ein Vertragsbruch durch eine Person, die in irgendeiner Weise mit dem Unternehmen verbunden ist (zusammen "verbundene Person"), als Vertragsbruch des Unternehmens und LifeVantage kann Disziplinarmaßnahmen gegen das Unternehmen ergreifen.

4.5 - Status eines unabhängigen Auftragnehmers

Die Berater von LifeVantage sind unabhängige Berater und keine Angestellten des Unternehmens. LifeVantage-Berater sind nicht als Käufer eines Franchise oder einer Geschäftsgelegenheit zu betrachten. Durch die Vereinbarung zwischen LifeVantage und seinen LifeVantage-Beratern wird weder ein Arbeitsverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer noch eine Agentur, eine Partnerschaft oder ein Joint Venture zwischen dem Unternehmen und einem LifeVantage-Berater begründet. LifeVantage kann vor Änderungen in der Geschäftstätigkeit eines LifeVantage-Beraters nach eigenem Ermessen notariell beglaubigte Dokumente verlangen. Bitte rechnen Sie mit einer Bearbeitungszeit von dreißig (30) Tagen, nachdem LifeVantage den Antrag erhalten hat. Ein LifeVantage-Berater ist dafür verantwortlich, alle fälligen Steuern auf alle Vergütungen, die er als LifeVantage-Berater erhält, zu zahlen. Ein Berater von LifeVantage ist nicht befugt (weder ausdrücklich noch implizit), das Unternehmen an irgendwelche Verpflichtungen zu binden. Jeder LifeVantage-Berater ist für die Festlegung seiner eigenen Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden verantwortlich, solange diese im Einklang mit den Bedingungen des Vertrags und allen anwendbaren Gesetzen stehen.

4.6 - Einschreiben/Platzieren oder Sponsoring

Registrieren und vermitteln (sponsern) können alle aktiven, unbescholtenen LifeVantage-Berater geeignete Kandidaten für LifeVantage. Jeder angehende LifeVantage-Berater hat das letzte Wort bei der Wahl seines eigenen Anmelders und Vermittlers. Für den Fall, dass zwei LifeVantage-Berater für denselben neuen LifeVantage-Berater oder -Kunden die Rolle des Anmelders und/oder Placement Sponsors beanspruchen, geht das Unternehmen davon aus, dass die zuerst eingegangene Anmeldung ausschlaggebend ist; das Unternehmen behält sich jedoch das Recht vor, alle strittigen Anmeldefragen nach eigenem Ermessen zu entscheiden.

4.7 - Änderungen bei einem LifeVantage-Beratergeschäft

4.7.1- Allgemein

Jeder Berater von LifeVantage ist verpflichtet, LifeVantage unverzüglich über alle Änderungen der Informationen im Beratervertrag von LifeVantage und/oder dem Business Unit Formblatt zu unterrichten. LifeVantage-Berater sind berechtigt, ihren bestehenden LifeVantage-Beratervertrag zu ändern, indem sie einen schriftlichen Antrag auf Namensänderung zusammen mit einem ordnungsgemäß ausgefüllten LifeVantage-Beratervertrag und allen erforderlichen Nachweisen einreichen.

4.7.2 - Hinzufügung eines Mitbewerbers

Um einen Mittragsteller (entweder eine Einzelperson oder eine juristische Person) zu einem bestehenden LifeVantage-Beratungsgeschäft hinzuzufügen, benötigt das Unternehmen einen schriftlichen Antrag und einen ordnungsgemäß ausgefüllten und unterzeichneten LifeVantage-Beratungsvertrag. Der ursprüngliche Antragsteller muss die Hauptpartei des ursprünglichen LifeVantage-Beratervertrags bleiben, um eine Umgehung der Vereinbarung über die Übertragung und/oder Abtretung eines LifeVantage-Beratervertrags zu verhindern. Wenn der ursprüngliche LifeVantage-Berater seine Beziehung mit dem Unternehmen beenden möchte, muss er seine Tätigkeit als LifeVantage-Berater in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Vereinbarung übertragen oder abtreten. Nach dem Rücktritt des ursprünglichen LifeVantage-Beraters kann das LifeVantage-Beratungsgeschäft von LifeVantage gekündigt werden, wenn die Vereinbarung nicht eingehalten wird. Alle Verkaufsprämien und Provisionen werden auf das Konto und/oder die Adresse des ursprünglichen LifeVantage-Beraters ausgezahlt. Für jeden Änderungsantrag wird eine Bearbeitungsgebühr erhoben, die zusammen mit dem ausgefüllten LifeVantage-Beratervertrag eingereicht werden muss. Bitte beachten Sie, dass alle Änderungsanträge, die einen Wechsel des Anmelders oder des Vermittlers betreffen, im Folgenden separat behandelt werden.

4.7.3 - Wechsel des Einschreibenden

LifeVantage rät dringend davon ab, zum Schutz der Integrität aller Marketing-Organisationen und um die hohe Qualität der Arbeit aller LifeVantage-Berater zu gewährleisten, Änderungen bei den Einschreibenden oder Placement Sponsoren vorzunehmen. Die Aufrechterhaltung der Integrität der Vermittlung ist entscheidend für den Erfolg jedes LifeVantage-Beraters und jeder

Marketingorganisation. Aus diesem Grund ist es nur in seltenen Fällen möglich, dass die Tätigkeit eines LifeVantage-Beraters von einem Enroller auf einen anderen übertragen wird. Anträge auf Änderungen müssen durch Kontaktaufnahme mit der LifeVantage Compliance & Education Abteilung unter Angabe des Grundes für die Änderung eingereicht werden. Jede Änderung liegt im alleinigen Ermessen des Unternehmens. Im Falle einer Genehmigung der Änderung wird nur eine Änderung pro Beraterunternehmen zulässig sein. Nur unter den folgenden zwei (2) Umständen wird ein Wechsel des Einschreibenden in Betracht gezogen:

4.7.3.1 - In Fällen von betrügerischen Anreizen oder unethischem Sponsoring kann ein LifeVantage-Berater die Versetzung/den Wechsel zu einer anderen Organisation unter Beibehaltung seiner gesamten Marketingorganisation beantragen. Alle Anträge auf Versetzung/Wechsel im Zusammenhang mit betrügerischen Registrierungspraktiken werden von Fall zu Fall geprüft.

4.7.3.2 - Der LifeVantage-Berater, der eine Versetzung/einen Wechsel beantragt, muss ein vollständig ausgefülltes und unterzeichnetes Formular für den Antrag auf einen Wechsel des Vertriebspartners einreichen, das die schriftliche Zustimmung des Vertriebspartners und von sieben (7) bezahlten Upline-Beratern mit Rank 2 (wie im Vergütungsplan definiert) innerhalb des Beraterbaums enthält. Es ist nicht zulässig, Unterschriften zu fotokopieren oder zu faksimilieren. Eine Bearbeitungsgebühr für Verwaltungskosten und Datenverarbeitung muss von dem LifeVantage-Berater, der die Übertragung beantragt, entrichtet werden. Wenn der übertragende LifeVantage-Berater auch einen der LifeVantage-Berater in seiner Marketing-Organisation übertragen möchte, muss jeder Downline-LifeVantage-Berater ein ordnungsgemäß ausgefülltes Antragsformular für die Änderung des Enrollers erhalten und dieses zusammen mit der Bearbeitungsgebühr an LifeVantage zurücksenden (d.h. der übertragende/ändernde LifeVantage-Berater und jeder LifeVantage-Berater in seiner Marketing-Organisation multipliziert mit der Bearbeitungsgebühr ergeben die Kosten für die Übertragung einer LifeVantage-Organisation). Die nachgeordneten LifeVantage-Berater der Marketing-Organisation werden nicht mit dem LifeVantage-Berater, der die Organisation überträgt oder wechselt, transferiert, es sei denn, alle in diesem Abschnitt genannten Anforderungen sind erfüllt. LifeVantage-Berater, die eine Übertragung/Änderung beantragen, müssen innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Erhalt des ausgefüllten Antragsformulars für die Änderung eines Vertriebspartners und der Zahlung der Bearbeitungsgebühr durch LifeVantage einen Antrag auf Übertragung/Änderung stellen.

4.7.4 - Wechsel des Platzierungssponsors

Neue Berater, die zum Zeitpunkt der Registrierung noch nicht unter der Verantwortung eines bestimmten Placement Sponsors sind, werden standardmäßig direkt unter der Position ihres Enrollers platziert. Wenn innerhalb von dreißig (30) Tagen nach der Anmeldung noch kein Placement Sponsor ausgewählt wurde, wird der Enroller zum Placement Sponsor. Danach müssen Änderungen in Übereinstimmung mit einem vollständig ausgefüllten Placement Sponsor Änderungsformular vorgenommen werden, das die schriftliche Zustimmung der neun (9) unmittelbaren Placement Sponsor Upline LifeVantage-Berater enthalten muss. Der LifeVantage-Berater, der die Änderung beantragt, muss eine Bearbeitungsgebühr für Verwaltungskosten und Datenverarbeitung entrichten. LifeVantage-Berater, die eine Änderung beantragen, müssen mit einer Bearbeitungszeit von dreißig (30) Tagen ab dem Datum rechnen, an dem LifeVantage den

Antrag auf Änderung des Placement Sponsors erhält, bis eine Entscheidung getroffen wird. Wenn die Änderung genehmigt wird, ist nur eine Änderung des Placement Sponsors pro LifeVantage-Berater zulässig.

4.7.5 - Stornierung und Wiederbeantragung

Ein LifeVantage-Berater kann die Marketing-Organisation wechseln, indem er seine LifeVantage-Beratertätigkeit freiwillig beendet und sechs (6) aufeinander folgende Kalendermonate inaktiv bleibt (d.h. keine LifeVantage-Produkte zum Weiterverkauf erwirbt, keine LifeVantage-Produkte verkauft, keine Anmeldungen vornimmt, nicht an LifeVantage-Veranstaltungen teilnimmt, keine andere Form der LifeVantage-Beratertätigkeit ausübt oder keine andere LifeVantage-Beratertätigkeit ausübt). Nach Ablauf von sechs (6) aufeinander folgenden Kalendermonaten der Inaktivität kann sich der ehemalige LifeVantage-Berater als neuer Antragsteller wieder bewerben. Ob in Ausnahmefällen auf die Wartezeit von sechs (6) Monaten verzichtet werden kann, wird von LifeVantage geprüft. Entsprechende Anträge sind in schriftlicher Form an die Compliance & Education Abteilung von LifeVantage zu richten.

4.8 - Roll-up der Marketingorganisation

Die Positionen von LifeVantage-Beratern innerhalb einer Marketingorganisation werden nicht automatisch zu Positionen, wenn sie frei werden. Wenn eine Position aus irgendeinem Grund, ob freiwillig oder unfreiwillig, frei wird, verbleibt die frei gewordene Position in ihrer aktuellen Position in der Marketingorganisation und ihre Downline bleibt intakt. Dies gilt zumindest so lange, bis LifeVantage alle Kosten und Verluste, einschließlich Anwaltskosten, in Verbindung mit dem Grund für die frei gewordene Position, wie z. B. die Kündigung eines Beraters und die Ereignisse, die mit der Kündigung in Verbindung stehen oder zu ihr geführt haben, erstattet hat. In dieser Bestimmung sind alle Kosten, Gebühren und Auslagen in Verbindung mit Rechtsstreitigkeiten enthalten, die sich aus einer solchen Kündigung ergeben oder damit in Verbindung stehen. Sobald LifeVantage nach eigenem Ermessen feststellt, dass alle derartigen Kosten und Verluste gedeckt sind, kann die freigewordene Beraterposition aus der LifeVantage-Marketing-Organisation entfernt werden und die Downline kann nach LifeVantage's Ermessen zum direkten Upline-Berater befördert werden. Kein LifeVantage-Berater hat ein verbrieftes Recht oder einen Anspruch darauf, dass (1) eine frei gewordene Position in einer Marketingorganisation neu besetzt wird, unabhängig

davon, ob die Position durch freiwilligen Rücktritt, Nichtverlängerung, unfreiwillige Kündigung oder auf andere Weise frei geworden ist, oder (2) auf den Zeitpunkt einer solchen Neubesetzung. Es liegt stets im Ermessen von LifeVantage zu entscheiden, ob und wann eine bestimmte Stelle nach ihrer Besetzung wieder besetzt wird.

4.9 - Verkauf, Übertragung oder Abtretung eines LifeVantage-Beratergeschäfts

Ein LifeVantage-Beratungsunternehmen ist ein privates, unabhängig geführtes Unternehmen. Der Verkauf, die Übertragung oder die Abtretung eines LifeVantage-Beratungsunternehmens sowie der Verkauf, die Übertragung oder die Abtretung einer Beteiligung an einem Unternehmen, das ein LifeVantage-Beratungsunternehmen besitzt oder betreibt, unterliegen jedoch bestimmten vertraglichen Beschränkungen. Wenn ein LifeVantage-Berater beabsichtigt, seine LifeVantage-Beratertätigkeit oder eine Beteiligung an einer Gesellschaft, die eine LifeVantage-Beratertätigkeit besitzt oder ausübt, zu verkaufen, zu übertragen oder abzutreten, muss dieser Berater eine schriftliche Genehmigung des Unternehmens einholen, die berechtigt ist, einen solchen Verkauf, eine solche Übertragung oder eine solche Abtretung nach eigenem Ermessen zu genehmigen oder zu verweigern. Ein derartiger Verkauf, eine derartige Übertragung oder Abtretung muss die folgenden Mindestkriterien erfüllen:

- 1) Wenn es sich bei dem Käufer, Übernehmer oder Abtretungsempfänger um einen aktiven LifeVantage-Berater handelt, muss der Käufer, Übernehmer oder Abtretungsempfänger zunächst seine aktuelle LifeVantage-Beratertätigkeit beenden und mindestens sechs (6) Monate warten, bevor er berechtigt ist, eine neue LifeVantage-Beratertätigkeit zu beginnen;
- 2) LifeVantage muss der Transaktion schriftlich zustimmen;
- 3) Um ein LifeVantage-Beratungsgeschäft verkaufen, übertragen oder abtreten zu können, muss der verkaufende, übertragende oder abtretende LifeVantage-Berater unbescholten sein und darf keine der Vertragsbedingungen verletzen;
- 4) Weder in der Upline noch in der Downline darf ein Verkauf, eine Abtretung oder eine Übertragung zu einer Änderung der Anmeldelinie oder der Marketingorganisation des verkauften, abgetretenen oder übertragenen Beratergeschäfts führen;
- 5) Der veräußernde, veräußernde oder veräußernde LifeVantage-Berater muss dem Unternehmen ein Vorkaufsrecht für den Kauf oder die Übernahme des Geschäfts oder der Beteiligung zu den gleichen Bedingungen einräumen, die mit dem Kaufinteressenten vereinbart sind. Das Unternehmen hat für die Ausübung ihres Vorkaufsrechts eine Frist von dreißig (30) Tagen ab dem Datum des Eingangs des schriftlichen Angebots des verkaufenden, übertragenden oder abtretenden LifeVantage-Beraters;
- 6) Der Käufer, der Übernehmer oder der Abtretungsempfänger muss ein qualifizierter LifeVantage-Berater sein oder ein qualifizierter LifeVantage-Berater werden. Dies setzt voraus, dass der Käufer, der Übernehmer oder der Abtretungsempfänger einen neuen LifeVantage-Beratervertrag abschließt und dem Unternehmen vorlegt und dass der Käufer, der Übernehmer oder der Abtretungsempfänger allen Bedingungen des Vertrages einschließlich der P&P zustimmt;
- 7) Der LifeVantage-Berater, der seine Tätigkeit als LifeVantage-Berater verkauft, überträgt oder abtritt, muss einen Zeitraum von sechs (6) Monaten ab dem Datum des Verkaufs, der Übertragung oder der Abtretung seiner Tätigkeit als LifeVantage-Berater warten, bevor er sich wieder als LifeVantage-Berater registrieren kann; und
- 8) Alle Parteien, die an der vorgeschlagenen Transaktion beteiligt sind, müssen alle Dokumente unterzeichnen, die von dem Unternehmen im Zusammenhang mit der Transaktion angefordert werden. Die Tatsache, dass diese Mindestkriterien für den Verkauf, die Übertragung oder die Abtretung eines LifeVantage-Beratergeschäfts erfüllt sind, stellt keine Garantie dar, dass das Unternehmen einen solchen Verkauf, eine solche Übertragung oder eine solche Abtretung genehmigen wird. LifeVantage bleibt stets berechtigt, eine solche Transaktion zu genehmigen.

4.10 - Ausgliederung eines LifeVantage-Beratergeschäfts

LifeVantage-Berater üben ihr LifeVantage-Beratungsgeschäft in einigen Fällen als Ehepartner im Rahmen einer juristischen Person aus. Im Falle der Beendigung der Ehe oder der Auflösung des Unternehmens müssen Vorkehrungen getroffen werden, damit eine Trennung oder Aufteilung des Unternehmens so durchgeführt werden kann, dass die Interessen und das Einkommen anderer LifeVantage-Berater in der Upline oder Downline des Unternehmens nicht beeinträchtigt werden. LifeVantage kann die Vereinbarung unfreiwillig und mit sofortiger Wirkung beenden, wenn die trennenden Parteien nicht im besten Interesse der anderen LifeVantage-Berater und des Unternehmens handeln und das LifeVantage-Beratungsgeschäft und die gesamte Marketingorganisation gemäß der Vereinbarung auflösen. Keinesfalls wird die Downline von Ehegatten, die sich scheiden lassen oder sich trennen, oder von Unternehmen, die sich auflösen, auf der Grundlage der Wünsche oder Forderungen der sich scheiden lassenden oder sich trennenden Parteien verteilt. In gleicher Weise wird LifeVantage unter keinen Umständen Provisionen oder Boni zwischen den sich scheidenden oder sich rechtlich

trennenden Ehepartnern oder den Mitgliedern einer sich auflösenden Geschäftseinheit aufteilen. LifeVantage wird nur ein Geschäft anerkennen. Es wird nur eine Provisionszahlung pro LifeVantage-Beratergeschäft pro Provisionszyklus gezahlt. Provisionszahlungen werden an die Person oder die Geschäftseinheit gezahlt, die in dem LifeVantage-Beratergeschäft aufgeführt ist. Sind die Parteien eines Scheidungs- oder Trennungsverfahrens nicht in der Lage, einen Streit über die Provisionsaufteilung und das Eigentum am LifeVantage-Beratungsgeschäft beizulegen, werden die Provisionen weiterhin an den Hauptkontoinhaber ausgezahlt. Wenn ein ehemaliger Ehepartner oder eine ehemalige Verbundene Person vollständig auf alle Rechte an seinem/ihrem ursprünglichen LifeVantage-Beratungsgeschäft verzichtet hat, steht es ihm/ihr anschließend frei, sich bei einem Antragsteller seiner/ihrer Wahl anzumelden, solange er/sie die in der Vereinbarung genannten Wartezeiten erfüllt. In diesem Fall hat der ehemalige Ehepartner oder Geschäftspartner jedoch kein Recht auf die Mitgliedschaft in einer Downline Marketing Organisation in seiner ehemaligen Organisation. Der ehemalige Ehepartner, Geschäftspartner und/oder Partner muss eine neue Marketingorganisation genauso aufbauen wie jeder andere neue LifeVantage-Berater.

4.11 - Nachfolge

Wenn ein LifeVantage-Berater verstirbt oder seine Geschäftsfähigkeit verliert, kann seine Tätigkeit als LifeVantage-Berater auf seine Erben oder Nachfolger übertragen werden. Die entsprechenden Rechtsdokumente müssen dem Unternehmen vorgelegt werden, um sicherzustellen, dass die Übertragung ordnungsgemäß erfolgt. Zu diesem Zweck wird dem LifeVantage-Berater empfohlen, seinen Anwalt zu konsultieren, der ihm hilft, ein Testament oder eine andere letztwillige Verfügung aufzusetzen. Im Falle der Übertragung eines LifeVantage-Beratergeschäfts durch Testament oder andere letztwillige Verfügung hat der Rechtsnachfolger Anspruch auf alle finanziellen Ausschüttungen (wie in Abschnitt 12.1 definiert), die für die Marketingorganisation des verstorbenen LifeVantage-Beraters in Übereinstimmung mit dem aktuellen LifeVantage-Vergütungsplan verdient wurden.

Der/die Rechtsnachfolger müssen folgendes:

- 1) Schließen Sie einen LifeVantage-Beratervertrag ab;
- 2) Die Bedingungen des Vertrages einhalten;
- 3) Alle Voraussetzungen für den Status des verstorbenen LifeVantage-Beraters erfüllen;
- 4) Bonus- und Provisionszahlungen in Bezug auf ein gemäß diesem Abschnitt übertragenes LifeVantage-Beratungsgeschäft werden gemeinsam in einer einzigen Zahlung an den (die) Rechtsnachfolger geleistet. Der/die Rechtsnachfolger hat/haben LifeVantage eine "registrierte Adresse" und Kontoinformationen für alle Bonus- und Provisionszahlungen zur Verfügung zu stellen; und
- 5) Wird das LifeVantage-Beratungsgeschäft an mehrere Rechtsnachfolger vererbt, müssen diese eine juristische Person gründen und eine entsprechende nationale Identifikationsnummer oder eine andere gleichwertige Identifikationsnummer erhalten. LifeVantage wird jedem LifeVantage-Berater alle von der zuständigen Finanzbehörde verlangten Bonuszahlungen, Provisionen und Steuerformulare zur Verfügung stellen.

4.12 - Übertragung beim Tod eines LifeVantage-Beraters

Für die testamentarische Übertragung eines LifeVantage-Beratergeschäfts muss der Rechtsnachfolger LifeVantage die folgenden Informationen zur Verfügung stellen:

- 1) Eine beglaubigte Kopie der Sterbeurkunde;
- 2) Eine notariell beglaubigte Kopie des Testaments oder einer anderen Urkunde, die das Recht des Nachfolgers auf das LifeVantage-Beratergeschäft begründet; und
- 3) Eine ausgefüllte und unterzeichnete LifeVantage-Beratervereinbarung. Wenn der Rechtsnachfolger bereits LifeVantage-Berater ist, kann das Unternehmen auf schriftlichen Antrag des Rechtsnachfolgers eine Ausnahme von der Regel eines (1) LifeVantage-Beratergeschäfts pro Haushalt gewähren.

4.13 - Übertragung bei Entmündigung eines LifeVantage-Beraters

Ein gesetzlich bestellter Vertreter muss LifeVantage für die Übertragung eines LifeVantage-Beratungsgeschäfts aufgrund der Geschäftsunfähigkeit des Beraters Folgendes vorlegen: (1) eine notariell beglaubigte Kopie der Ernennung des Treuhänders oder eines anderen gesetzlich ernannten Vertreters; (2) eine notariell beglaubigte Kopie der Treuhandurkunde oder eines anderen Dokuments, das den Treuhänder berechtigt, das LifeVantage-Beratungsgeschäft zu verwalten; und (3) einen ausgefüllten LifeVantage-Beratungsvertrag,

der vom Treuhänder unterzeichnet wurde. Wenn der nominierte Treuhänder bereits ein LifeVantage-Berater ist, kann das Unternehmen auf schriftlichen Antrag des Treuhänders eine Ausnahme von der Regel von einem (1) LifeVantage-Beratergeschäft pro Haushalt zulassen.

4.14 - Fehler oder Fragen

Wenn ein LifeVantage-Berater Fragen zu Provisionen, Boni, Marketingberichten oder Kreditkartenabrechnungen hat oder der Ansicht ist, dass diese fehlerhaft sind, muss der LifeVantage-Berater LifeVantage innerhalb von sechzig (60) Tagen ab dem Datum des angeblichen Fehlers oder Zwischenfalls schriftlich kontaktieren und/oder informieren. Für Fehler, Auslassungen oder Probleme, die LifeVantage nicht innerhalb von sechzig (60) Tagen nach dem vermeintlichen Fehler oder Vorfall gemeldet werden, übernimmt LifeVantage keine Haftung.

4.15 - Konkurs

Es ist verboten, ein LifeVantage-Beratungsgeschäft im Rahmen eines Insolvenzverfahrens zu verkaufen, zu übertragen oder abzutreten. Dieses Verbot gilt für den Fall, dass ein Berater für insolvent erklärt wird und seine Stellung als Berater oder sein Geschäft als Berater andernfalls Teil der Insolvenzmasse oder ein Vermögenswert wird, der im Rahmen des Insolvenzverfahrens verkauft oder veräußert werden kann. Unter keinen Umständen darf eine Beratertätigkeit im Zusammenhang mit einem Insolvenzverfahren auf eine andere Person oder ein anderes Unternehmen übertragen werden, sei es durch den Berater selbst, durch den Insolvenzverwalter, durch ein Gericht oder auf andere Weise. Wird einem Berater nicht gestattet, seine Beratertätigkeit als Teil der Lösung des Insolvenzverfahrens beizubehalten, so gilt diese Beratertätigkeit als beendet und die Beraterposition als ab dem Datum des Insolvenzantrags vakant.

ABSCHNITT 5 - VERANTWORTLICHKEITEN DER BERATER SEITENS LIFEVANTAGE

5.1 - Änderung von Adresse, Telefon oder E-Mail

Es ist sehr wichtig, dass Ihre Adressen bei LifeVantage aktuell sind, um die rechtzeitige Lieferung von Produkten, Unterstützungsmaterial und Provisionszahlungen zu gewährleisten. Da LifeVantage-Produkte nicht an Postfächer geliefert werden können, sind für den Versand Straßenadressen erforderlich. LifeVantage-Berater, die planen, umzuziehen, werden gebeten, alle Adress-, Telefon- oder E-Mail-Änderungen an den LifeVantage-Beratersupport zu senden. Wenn ein LifeVantage-Berater derzeit einen monatlichen Abonnementauftrag hat, wird der Abonnementauftrag automatisch aktualisiert, um die neue Adresse des LifeVantage-Beraters zu berücksichtigen. Wenn LifeVantage mehrere Mitteilungen über Adressänderungen oder Abonnementbestellungen erhalten hat, ersetzt die letzte Mitteilung die vorherigen. Bitte rechnen Sie mit einer Bearbeitungszeit von dreißig (30) Tagen, nachdem LifeVantage die Mitteilung oder den neuen Abonnementauftrag erhalten hat.

5.2 - Verpflichtungen zur kontinuierlichen Entwicklung

5.2.1 - Fortlaufende Schulung

LifeVantage-Berater, die neue LifeVantage-Berater aufnehmen, haben eine unterstützende Funktion bei der Sicherstellung der ordnungsgemäßen Durchführung des LifeVantage-Beratungsgeschäfts in Übereinstimmung mit der Vereinbarung durch ihre Marketingorganisation. LifeVantage-Berater sollten mit den LifeVantage-Beratern ihrer Marketingorganisation in ständigem Kontakt stehen und zusammenarbeiten. Newsletter, schriftliche Korrespondenz, persönliche Treffen, Telefonkontakt, Voicemail, E-Mail und die Begleitung ihrer LifeVantage-Berater zu LifeVantage-Treffen, Schulungen und anderen Veranstaltungen können Beispiele für einen solchen Kontakt und eine solche Kommunikation sein. LifeVantage-Berater, die Sponsoren sind, motivieren und unterstützen auch neue LifeVantage-Berater, um ihnen LifeVantage-Produktwissen, effektive Verkaufstechniken, den LifeVantage-Vergütungsplan und die Einhaltung der Vereinbarung zu vermitteln. Durch die Kommunikation mit den LifeVantage-Beratern der Downline-Marketing-Organisation wird sichergestellt, dass die LifeVantage-Berater keine unangemessenen Produkt- oder Einkommensanforderungen stellen oder sich in irgendeiner Weise ungesetzlich oder unangemessen verhalten.

5.2.2 - Verantwortlichkeiten im laufenden Verkauf

Unabhängig von ihrem Leistungsniveau sollten LifeVantage -Berater bestrebt sein, den Verkauf kontinuierlich und persönlich zu fördern, und zwar durch die Gewinnung neuer Kunden und die Betreuung bestehender Kunden sowie durch die Förderung dieses Verkaufsverhaltens in ihrer Marketingorganisation.

5.3 - Nicht-Verunglimpfung

LifeVantage hat es sich zum Ziel gesetzt, seinen LifeVantage-Beratern die besten Produkte, den besten Vergütungsplan und den besten Service in der Branche zu bieten. Aus diesem Grund freuen wir uns über positive Kritik und Feedback. Alle LifeVantage-Berater stimmen zu, dass solche Kommentare schriftlich an die LifeVantage-Beraterunterstützungsabteilung weitergeleitet werden. LifeVantage-Beratern

ist es jedoch nicht gestattet, LifeVantage, andere LifeVantage-Berater, LifeVantage-Produkte, den LifeVantage-Vergütungsplan oder LifeVantage-Direktoren, Führungskräfte oder Mitarbeiter zu verunglimpfen, herabzusetzen oder sich negativ über sie zu äußern, es sei denn, solche Äußerungen sind wahr und werden von einem Gericht verlangt.

5.4 - Bereitstellung von Unterlagen für Antragsteller

Ein Enroller-Berater muss der Person/den Personen, die er als LifeVantage-Berater anwerben möchte, vor der Unterzeichnung einer LifeVantage-Beratervereinbarung die aktuellste Version der Vereinbarung, einschließlich der G&R und des LifeVantage-Vergütungsplans, zur Verfügung stellen. Auf der offiziellen LifeVantage-Website finden Sie die aktuelle LifeVantage-Beratervereinbarung.

5.5 - Meldung von Richtlinienverstößen

LifeVantage-Berater, die erfahren, dass ein anderer LifeVantage-Berater gegen die Richtlinien verstößt, werden gebeten, diesen Verstoß direkt der LifeVantage Compliance & Education-Abteilung schriftlich zu melden. Der Bericht sollte detaillierte Informationen zu jedem Vorfall enthalten. Dazu gehören das Datum, die Anzahl der Vorfälle, die beteiligten Personen und alle unterstützenden Dokumente.

5.6 - Ansprüche des Unternehmens

Es darf nicht behauptet oder impliziert werden, dass ein Berater von LifeVantage innerhalb des Unternehmens über spezielle Vorteile oder Privilegien verfügt oder in irgendeiner Weise von den gleichen Pflichten und Anforderungen entbunden wird wie jeder andere Berater von LifeVantage.

ABSCHNITT 6 - INTERESSENKONFLIKTE

Sofern nicht anderweitig schriftlich mit dem Unternehmen vereinbart, ist es LifeVantage-Beratern während der Vertragslaufzeit gestattet, sich an anderen Direktvertriebs-, Network-Marketing- oder Multi-Level-Marketing-Unternehmen (zusammenfassend "Network-Marketing-Unternehmen") zu beteiligen, und LifeVantage-Berater können sich an Verkaufsaktivitäten in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen beteiligen, die nicht von LifeVantage stammen, wenn sie dies wünschen. Alle LifeVantage-Berater müssen zur Vermeidung von Interessen- und Loyalitätskonflikten sowie von Vertragsbrüchen die folgenden Regeln einhalten:

6.1 - Abwerbeverbot und Rekrutierung

6.1.1 - Gleichzeitige Rekrutierung untersagt

LifeVantage-Berater dürfen während der Vertragslaufzeit weder direkt noch indirekt andere LifeVantage-Berater für ein anderes Network-Marketing-Unternehmen anwerben ("Konkurrenztätigkeit").

6.1.2 - Rekrutierung nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses verboten

Nach Kündigung oder Beendigung eines LifeVantage-Beratervertrages, ob freiwillig oder unfreiwillig und ungeachtet des Kündigungsgrundes, und für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren danach, darf ein ehemaliger Berater keine konkurrierenden Tätigkeiten aufnehmen. Die Berater erklären sich damit einverstanden, dass in Anbetracht der Tatsache, dass konkurrierende Tätigkeiten weltweit durchgeführt werden, häufig durch Netzwerke unabhängiger Auftragnehmer, die über die gesamte Europäische Union und international verstreut sind, und dass Geschäfte in der Regel über das Internet und das Telefon abgewickelt werden, jeder Versuch einer künstlichen Beschränkung des geografischen Geltungsbereichs dieses Abwerbeverbots dieses völlig unwirksam machen würde. Aus diesem Grund erklären sich die Berater damit einverstanden, dass dieses Abwerbeverbot in allen Ländern gilt, in denen LifeVantage zu dem Zeitpunkt, zu dem die Beschränkung in Kraft tritt, geschäftlich tätig ist. Die Berater erklären sich damit einverstanden, dass der geografische Geltungsbereich dieser Bestimmung angemessen ist und verzichten darauf, geltend zu machen, dass das Abwerbeverbot aufgrund seines weiten geografischen Geltungsbereichs nichtig oder anfechtbar ist. Die Parteien beabsichtigen eine möglichst weitgehende Durchsetzung dieser Bestimmung. Sollte ein Gericht der Auffassung sein, dass ein Teil dieser Bestimmung nicht vollstreckbar ist, vereinbaren die Parteien, diese Bestimmung in einer Weise umzuformulieren, die der Bestimmung soweit wie rechtlich möglich entspricht.

6.1.3 - Gleichzeitige Cross-Promotion ist untersagt

Während der Laufzeit des Vertrages ist es LifeVantage-Beratern außerdem untersagt, ihre LifeVantage Geschäftsaktivitäten mit anderen Geschäftsmöglichkeiten oder Produkten, die nicht von LifeVantage stammen, zu verbinden oder anderen LifeVantage-Beratern solche Geschäftsmöglichkeiten oder Produkte, die nicht von LifeVantage stammen, anzubieten, unabhängig davon, ob diese anderen Geschäftsmöglichkeiten oder Produkte mit Network Marketing Ventures in Verbindung stehen. Insbesondere, aber nicht ausschließlich,

ist es einem LifeVantage-Berater nicht gestattet:

- 1) Literatur, elektronische Literatur, elektronische Medien oder sonstiges Werbematerial jeglicher Art eines anderen Network-Marketing-Unternehmens herzustellen, anzubieten oder zu übertragen, das vom LifeVantage-Berater oder einer dritten Person verwendet wird, um LifeVantage-Berater oder Kunden für dieses Network-Marketing-Unternehmen anzuwerben;
- 2) konkurrierende Produkte oder Dienstleistungen, die nicht von LifeVantage stammen, an LifeVantage-Berater oder -Kunden zu verkaufen, zum Verkauf anzubieten oder zu bewerben (jedes Produkt, das sich in der gleichen generischen Produktkategorie wie ein LifeVantage-Produkt befindet, gilt als konkurrierend (z.B. jedes Nahrungsergänzungsmittel oder Körperpflegeprodukt gehört zur gleichen generischen Kategorie wie die LifeVantage-Nahrungsergänzungsmittel und/oder Körperpflegeprodukte und ist daher ein konkurrierendes Produkt, ungeachtet der Unterschiede bei Kosten, Qualität, Inhaltsstoffen oder Nährstoffgehalt);
- 3) LifeVantage-Produkte anzubieten oder den LifeVantage-Vergütungsplan in Verbindung mit anderen Produkten, Dienstleistungen, Geschäftsplänen, Gelegenheiten oder Anreizen zu bewerben, die nicht von LifeVantage stammen; oder
- 4) Produkte, Dienstleistungen, Geschäftspläne, Gelegenheiten oder Anreize, die nicht von LifeVantage stammen, bei einer LifeVantage-Sitzung, einem Seminar, einer Markteinführung, einem Kongress oder einer anderen LifeVantage-Veranstaltung oder unmittelbar nach einer solchen Veranstaltung anzubieten.

6.1.4 - Abhilfemaßnahmen

Jeder Berater erkennt an, dass LifeVantage im Falle eines Verstoßes gegen diesen Abschnitt 6.1 ein nicht wieder gutzumachender Schaden entsteht und dass es für LifeVantage schwierig sein wird, den vollen Umfang des Schadens zu bestimmen. Der Berater erklärt sich daher damit einverstanden, dass LifeVantage berechtigt ist, einen sofortigen, vorläufigen und dauerhaften Unterlassungsanspruch gegen den Berater und alle Personen, die mit dem Berater in gemeinsamer Absprache handeln, geltend zu machen, um einen Verstoß gegen diesen Abschnitt zu verhindern und zu beenden. Dieser Rechtsbehelf gilt zusätzlich zu allen anderen Rechtsbehelfen, auf die LifeVantage Anspruch hat, einschließlich Disziplinarmaßnahmen gemäß der Vereinbarung und Ersatz des durch den Berater verursachten Schadens. Auch nach Beendigung der Vereinbarung gelten die Bestimmungen dieses Abschnitts 6.1.

6.2 - Andere Direktverkäufer ansprechen

LifeVantage ermutigt LifeVantage-Berater nicht, sich an die Vertriebsmitarbeiter eines anderen Direktvertriebsunternehmens zu wenden, um LifeVantage-Produkte zu verkaufen oder LifeVantage-Berater zu werden. LifeVantage ermutigt LifeVantage-Berater auch nicht, die Vertriebsmitarbeiter eines anderen Direktvertriebsunternehmens aufzufordern oder zu verleiten, gegen die Bedingungen ihres Vertrags mit einem solchen anderen Unternehmen zu verstoßen.

6.3 - Cross-Sponsoring

Tatsächliches oder versuchtes Cross-Sponsoring ist strengstens untersagt. "Cross-Sponsoring" ist definiert als die Einschreibung einer natürlichen oder juristischen Person, die bereits ein Kunde von LifeVantage oder ein LifeVantage-Berater ist und/oder innerhalb der letzten sechs (6) Kalendermonate ein Kunde von LifeVantage oder ein LifeVantage-Berater war, in einem anderen Bereich der Einschreibung oder des Sponsorings. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder eines Verwandten, von Handelsnamen, Firmennamen ("DBAs"), angenommenen Namen, Unternehmen, Partnerschaften, Treuhandgesellschaften, Bundesidentifikationsnummern, Umsatzsteueridentifikationsnummern oder fiktiven Identifikationsnummern zur Umgehung dieser Richtlinie oder einer anderen Bestimmung der Vereinbarung ist strengstens untersagt. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, andere LifeVantage-Berater zu erniedrigen, in Misskredit zu bringen oder zu verleumden, um einen anderen LifeVantage-Berater dazu zu bewegen, Teil der Marketingorganisation des ersten LifeVantage-Beraters zu werden. Ungeachtet des Vorhergehenden verbietet diese Richtlinie nicht die Übertragung eines LifeVantage-Beratungsgeschäfts in Übereinstimmung mit diesem Handbuch. Das Unternehmen muss unverzüglich informiert werden, wenn ein Cross-Sponsoring entdeckt wird. LifeVantage behält sich das Recht vor, Maßnahmen gegen die LifeVantage-Berater zu ergreifen, die das Unternehmen gewechselt haben, und/oder gegen die LifeVantage-Berater, die das Cross-Sponsoring gefördert oder sich daran beteiligt haben. LifeVantage kann auch, wenn es dies für angemessen und durchführbar hält, alle oder einen Teil der schuldigen LifeVantage-Berater in ihre ursprüngliche Downline Organisation zurückversetzen. LifeVantage hat jedoch keine Verpflichtung zur Übertragung der Downline-Marketing-Organisation des gesponserten LifeVantage-Beraters und die endgültige Entscheidung über die Marketing-Organisation liegt im alleinigen Ermessen von LifeVantage. Der LifeVantage-Berater verzichtet auf alle Ansprüche und Klagegründe gegen LifeVantage, die sich aus oder in Verbindung mit der Übertragung der Marketingorganisation des gesponserten LifeVantage-Beraters ergeben.

6.4 - Anträge oder Aufträge zurückhalten

LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, die Registrierung neuer Bewerber oder den Kauf von Produkten zu manipulieren. Alle LifeVantage-Beraterverträge und Produktbestellungen müssen innerhalb von achtundvierzig (48) Stunden, nachdem der LifeVantage-Berater den Vertrag unterzeichnet bzw. der Kunde die Bestellung aufgegeben hat, bei LifeVantage eingehen.

6.5 - Stapelung

"Stapelung" ist strengstens verboten. Unter "Stapelung" wird Folgendes verstanden (1) das Versäumnis, einen LifeVantage-Beratervertrag an LifeVantage zu übermitteln oder einen LifeVantage-Beratervertrag länger als zwei (2) Geschäftstage nach dessen Unterzeichnung zu halten; (2) die Verletzung der Regel, dass nur ein LifeVantage-Beratergeschäft pro Haushalt geführt werden darf; und/oder (3) die Registrierung fiktiver Personen oder Unternehmen als LifeVantage-Berater oder Kunden.

ABSCHNITT 7 - KOMMUNIKATION UND VERTRAULICHKEIT DES BERATERS SEITENS LIFEVANTAGE

7.1- Aktivität der Marketingorganisation (Genealogieberichte)

Auf der offiziellen LifeVantage-Website sind die Tätigkeitsberichte der Marketingorganisationen für LifeVantage-Berater zugänglich und einsehbar. LifeVantage-Berater haben passwortgeschützten Zugang zu den Tätigkeitsberichten ihrer Marketingorganisationen. Alle Tätigkeitsberichte der Marketing-Organisationen und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich und stellen proprietäre Informationen und Geschäftsgeheimnisse dar, die sich ausschließlich im Besitz von LifeVantage befinden. Die Tätigkeitsberichte der Marketing-Organisationen werden den LifeVantage-Beratern streng vertraulich zur Verfügung gestellt und dienen ausschließlich dem Zweck, den LifeVantage-Beratern zu helfen, mit ihrer jeweiligen Marketing-Organisation zusammenzuarbeiten, um ihr LifeVantage-Beratungsgeschäft und ihre Vertriebs-Marketing-Organisationen zu entwickeln. Die LifeVantage-Berater sollen die Tätigkeitsberichte ihrer Marketing-Organisationen zur Unterstützung, Motivation und Schulung ihrer Marketing-Organisationen nutzen, damit diese in der Lage sind, ihren Umsatz zu steigern und ihre Kunden zu unterstützen. Der LifeVantage-Berater und LifeVantage bestätigen und vereinbaren, dass LifeVantage dem LifeVantage-Berater die Tätigkeitsberichte der Marketing-Organisation nicht zur Verfügung stellen würde, wenn diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung nicht von LifeVantage unterzeichnet worden wäre. Dem LifeVantage-Berater ist es nicht gestattet, in seinem eigenen Namen oder im Namen einer anderen Person, Partnerschaft, Vereinigung, Gesellschaft oder sonstigen Organisation:

- 1) Direkt oder indirekt Informationen an Dritte weiterzugeben, die in einem Tätigkeitsbericht einer Marketingorganisation enthalten sind;
- 2) Die direkte oder indirekte Weitergabe des Passworts oder eines anderen Codes für den Zugriff auf den Tätigkeitsbericht der Marketingorganisation;
- 3) Verwendung der Informationen zum Zwecke des Wettbewerbs mit LifeVantage oder zu anderen Zwecken als der Förderung des LifeVantage-Beratungsgeschäfts;
- 4) LifeVantage-Berater oder LifeVantage-Kunden, die in einem Tätigkeitsbericht erwähnt werden, anzuwerben oder zu umwerben oder in irgendeiner Weise zu versuchen, einen LifeVantage-Berater oder LifeVantage-Kunden zu beeinflussen oder zur Änderung seiner Geschäftsbeziehung mit LifeVantage zu veranlassen;
- 5) Verwendung oder Offenlegung von Informationen an eine Person, Partnerschaft, Vereinigung, Gesellschaft oder andere Körperschaft, die in einem Tätigkeitsbericht einer Marketingorganisation enthalten sind. Wenn von dem Unternehmen verlangt, ist jeder derzeitige oder ehemalige LifeVantage-Berater verpflichtet, das Original und alle Kopien der Tätigkeitsberichte der Marketingorganisation an das Unternehmen zurückzugeben; und
- 6) Der Zugriff eines LifeVantage-Beraters oder eines Dritten auf diese Daten durch Reverse Engineering, Tastaturüberwachung oder auf andere Weise stellt einen Verstoß gegen den Vertrag und diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen dar.

Über die Beendigung des Vertrages hinaus gelten die Bestimmungen dieses Abschnitts 7.1.

7.2 - Kommunikation und Datenschutz

Jeder LifeVantage-Berater erklärt sich damit einverstanden, dass LifeVantage oder eine Partei, die im Namen von LifeVantage handelt, den LifeVantage-Berater per E-Mail oder unter den Telefon- oder Faxnummern, die im Antrag angegeben wurden oder in seinem Konto aktualisiert wurden, kontaktieren kann. Die Berater sind sich darüber im Klaren, dass ihre Zustimmung keine Bedingung für den Kauf ist. LifeVantage-Berater erklären sich mit Abschluss des Vertrages mit den Datenschutzrichtlinien von LifeVantage und der Nutzungsvereinbarung für die Website einverstanden. LifeVantage ist der Verantwortliche für alle personenbezogenen Daten (wie in der Datenschutzerklärung von LifeVantage und der Nutzungsvereinbarung für die Website festgelegt), die LifeVantage bei der Bestellung

von Produkten oder Dienstleistungen aus der **EU** übermittelt wurden. LifeVantage-Berater erklären sich damit einverstanden, dass LifeVantage oder eine im Namen von LifeVantage handelnde Partei persönliche Daten von ihnen sammelt, einschließlich Name, Geburtsdatum, Geschlecht, Adresse, Telefon- und Faxnummern, Bank- und Kreditkarteninformationen, und diese Informationen an die LifeVantage Corporation mit Sitz in den Vereinigten Staaten von Amerika zum Zwecke der Auftragsabwicklung und Provisionszahlung weiterleitet. Die LifeVantage Corporation ist berechtigt, die persönlichen Daten der LifeVantage-Berater und -Kunden an ihre Versandpartner und Kreditkartenverarbeiter weiterzugeben, um die Bearbeitung von Bestellungen zu ermöglichen. LifeVantage-Berater sind mit der Weitergabe der Daten durch LifeVantage zu diesen Zwecken einverstanden. LifeVantage-Berater können eine Kopie ihrer personenbezogenen Daten oder die Korrektur, Löschung oder Aktualisierung ihrer personenbezogenen Daten anfordern, indem sie sich schriftlich per Post oder E-Mail an LifeVantage wenden:

LifeVantage Niederlande B.V.
 Beech Avenue 54-62
 1119PW Schiphol-Rijk
 Niederlande
eusupport@lifevantage.com
 Tel. 800-70952

ABSCHNITT 8 - WERBUNG

8.1 - Allgemein

Um den guten Ruf und die etablierten Marken von LifeVantage und seinen Produkten zu schützen und zu fördern und um sicherzustellen, dass die Werbung für LifeVantage, die LifeVantage-Gelegenheit und die LifeVantage-Produkte mit dem öffentlichen Interesse übereinstimmt und alle unhöflichen, trügerischen, irreführenden, unethischen oder unmoralischen Verhaltensweisen oder Praktiken vermieden werden, werden alle LifeVantage-Berater, mit Ausnahme derjenigen, die über eine beträchtliche Erfahrung verfügen und den Rang eines Executive Consultant 1 oder höher erreicht haben, aufgefordert, nur die von LifeVantage erstellten Verkaufshilfen und unterstützenden Materialien zu verwenden. Die Produkte, Produktkennzeichnungen, Vergütungspläne und Werbematerialien des Unternehmens wurden sorgfältig entwickelt, um sicherzustellen, dass die Darstellung aller Aspekte von LifeVantage fair, wahrheitsgetreu und fundiert ist und den umfangreichen und komplexen rechtlichen Anforderungen aller geltenden Gesetze entspricht. Wenn ein erfahrener LifeVantage-Berater, der die Position eines Executive-Beraters 1 oder höher innehat, zusätzliches Werbematerial irgendwelcher Art erstellt, wie z. B. Werbung, Prospekte, Broschüren, digitale Medien, Webseiten, Tonaufnahmen, Plakate oder Banner, so muss LifeVantage dieses vor der Verwendung oder Veröffentlichung zur Genehmigung bei der Compliance- und Schulungsabteilung von LifeVantage einreichen. Alle vorgeschlagenen Materialien können per Fax an die Nummer 0-800-098-8203 oder per E-Mail an die Adresse compliance@lifevantage.com an die Abteilung Compliance and Education von LifeVantage gesendet werden. Die Anfrage gilt als abgelehnt, wenn der LifeVantage-Berater keine ausdrückliche schriftliche Genehmigung zur Verwendung solcher Materialien erhält. Darüber hinaus behält sich LifeVantage das Recht vor, bereits genehmigte Materialien zur Verwendung durch LifeVantage-Berater nach eigenem Ermessen zu bearbeiten oder zu entfernen. Alle diese Materialien dürfen nicht Gegenstand eines Verkaufs sein und dürfen nur kostenlos zur Verfügung gestellt werden. LifeVantage behält sich außerdem das Recht vor, die Zulassung von Verkaufshilfen, Werbematerial, Anzeigen oder sonstiger Literatur zu widerrufen, und die Berater von LifeVantage verzichten auf alle Ansprüche auf Entschädigung oder Vergütung, die sich aus einem solchen Widerruf ergeben oder damit in Zusammenhang stehen. Executive Consultant 1 oder höher LifeVantage-Berater dürfen nicht behaupten, dass Dokumente oder Materialien, die sie verfasst oder erstellt haben, von der LifeVantage Compliance and Education-Abteilung genehmigt wurden oder dass sie "von der Compliance genehmigt" wurden, selbst wenn sie eine Genehmigung für ihre Marketingmaterialien von der LifeVantage Compliance and Education-Abteilung erhalten haben. Verstöße gegen diese Compliance-Richtlinien werden streng geahndet, da sie für die langfristige Stabilität von LifeVantage und die Wahrung der Chancen für alle von entscheidender Bedeutung sind. Das Versäumnis der Einholung einer Genehmigung für zusätzliche Marketingmaterialien jeglicher Art und/oder das Versäumnis der Umsetzung der Richtlinien in Materialien jeglicher Art kann zu einer der in der Vereinbarung festgelegten Maßnahmen führen, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf die folgenden Maßnahmen:

- 1) Formelle Abmahnung und/oder Bewährung;
- 2) Aussetzung von Provisionen;
- 3) Beendigung des LifeVantage-Beratergeschäfts; und
- 4) Rechtsstreit um Schadenersatz an LifeVantage.

Alle LifeVantage-Berater, die ihre eigenen Anzeigen gemäß diesem Abschnitt 8.1 erstellen, garantieren dem Unternehmen hiermit, dass die Anzeige nicht im Widerspruch zu den anwendbaren lokalen Gesetzen steht.

Die LifeVantage-Berater verpflichten sich, das Unternehmen von allen Verlusten, Ansprüchen, Haftungen oder Klagen freizustellen, die aus einer Verletzung dieses Abschnitts 8.1 resultieren. Auch nach Beendigung des Vertrages bleibt diese Bestimmung in Kraft.

8.2 - Markenzeichen und Urheberrechte

Ohne vorherige schriftliche Genehmigung von LifeVantage dürfen LifeVantage-Berater keine Markennamen, Warenzeichen, Designs oder Symbole von LifeVantage verwenden. Zum Beispiel dürfen LifeVantage-Berater, außer unter den hierin ausdrücklich erwähnten begrenzten Umständen, "LifeVantage", "Protandim", "LifeVantage TrueScience", "AXIO", "Nrf2 Synergizer", " NRF1 Synergizer", "NAD Synergizer", "LFVN" oder andere LifeVantage-Marken, andere Produktnamen oder davon abgeleitete Namen, die mit dem Unternehmen in Verbindung stehen, nicht für die Verwendung in einem Internet-Domainnamen verwenden oder versuchen, diese zu registrieren, Internet-/Suchmaschinen-AdWords, Social-Media-Seiten oder Blogs, E-Mail-Adressen, Benutzernamen, Teamnamen, Telefonnummern oder anderen Adressen oder Titeln oder Online-Aliasnamen, die Verwirrung stiften oder irreführend oder täuschend sein könnten, da sie Personen dazu veranlassen, zu glauben oder anzunehmen, dass die Kommunikation von LifeVantage stammt oder Eigentum von LifeVantage ist. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von LifeVantage Aufzeichnungen von Veranstaltungen oder Reden des Unternehmens zum Zwecke des Verkaufs oder der Verbreitung zu produzieren. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Aufzeichnungen von Audio- oder Digital-Media-Präsentationen des Unternehmens zu reproduzieren, um diese zu verkaufen oder auf andere Weise zu nutzen. Die Namen "LifeVantage", "Protandim" und andere Namen, die LifeVantage übernehmen kann, sind Beispiele für geschützte Handelsnamen, Marken und Dienstleistungsmarken. Als solche sind diese Marken von großem Wert für LifeVantage und werden den LifeVantage-Beratern nur für den Gebrauch zur Verfügung gestellt, der ausdrücklich von LifeVantage genehmigt wurde. Die Verwendung der Marken von LifeVantage auf Produkten, die nicht von LifeVantage hergestellt wurden, ist mit Ausnahme der folgenden Fälle nicht zulässig:

Name des LifeVantage-Beraters

LifeVantage Selbständiger Unternehmensberater

Alle LifeVantage-Berater müssen sich in jeglicher Werbung als unabhängige LifeVantage-Berater unter ihrem eigenen Namen bezeichnen. Es ist keinem LifeVantage-Berater gestattet, Werbung zu erstellen, zu verwenden oder zu zeigen, in der der Name oder das Logo von LifeVantage verwendet wird. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, sich am Telefon mit "LifeVantage", "LifeVantage Corporation" oder auf eine andere Weise zu melden, die den Anrufer glauben lassen könnte, mit den Geschäftsräumen von LifeVantage verbunden zu sein. In gleicher Weise ist es LifeVantage-Beratern untersagt, den Namen einer Person oder eines Unternehmens, eine Marke, ein Design oder ein Symbol ohne die schriftliche Zustimmung des Eigentümers zu verwenden, um für ihre Tätigkeit als LifeVantage-Berater zu werben.

8.3 - Unberechtigte Ansprüche und Handlungen

8.3.1 - Entschädigung

Ein Berater von LifeVantage trägt die volle Verantwortung für alle mündlichen und schriftlichen Aussagen zu LifeVantage Produkten und dem LifeVantage Vergütungsplan, die nicht ausdrücklich in den offiziellen Unterlagen von LifeVantage gemacht werden. LifeVantage-Berater verpflichten sich, LifeVantage und seine Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Vertreter schadlos zu halten gegen jegliche Haftung, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Urteile, Zivilstrafen, Erstattungen, Anwaltshonorare, Gerichtskosten oder entgangene Geschäfte, die LifeVantage aufgrund nicht autorisierter Äußerungen oder Handlungen des LifeVantage-Beraters erleidet. Diese Bestimmung bleibt auch nach der Beendigung des Vertrags in Kraft.

8.3.2 - Produkt-Ansprüche

Es dürfen keine Behauptungen in Bezug auf die therapeutischen, heilenden oder wohltuenden Eigenschaften der von LifeVantage angebotenen Produkte gemacht werden, es sei denn, diese Behauptungen sind in den offiziellen Materialien von LifeVantage enthalten. Insbesondere ist es keinem LifeVantage-Berater gestattet, zu behaupten, dass die Produkte von LifeVantage zur Heilung, Behandlung, Diagnose, Linderung oder Vorbeugung von Krankheiten oder Krankheitszeichen oder -symptomen nützlich sind, oder einen Zusammenhang zwischen den von LifeVantage angebotenen Produkten (oder deren Bestandteilen) und der Gesundheit anzudeuten oder zu implizieren. Derartige Behauptungen stellen nicht nur einen Verstoß gegen die Richtlinien von LifeVantage dar. Sie können auch gegen geltende Gesetze und Vorschriften sowie gegen nationale, bundesstaatliche oder örtliche (kommunale oder sonstige) Gesetze und Vorschriften verstoßen. Ein LifeVantage-Berater, der Testimonials über Produkte in einem beliebigen Medium veröffentlicht, sollte darauf achten, dass er als unabhängiger LifeVantage®-Berater mit LifeVantage in Verbindung steht, dass er in seinem Testimonial ehrlich ist und dass er nicht behauptet, dass seine Erfahrungen die typischen Ergebnisse für Verbraucher sind.

8.3.3 - Ansprüche auf Einkommen

Es ist wichtig, dass alle LifeVantage-Berater vollständig informiert sind und realistische Erwartungen in Bezug auf die

Einkommensmöglichkeiten haben, die mit der Tätigkeit als LifeVantage-Berater verbunden sind. Aus diesem Grund ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, unangemessene, falsche, täuschende oder irreführende Aussagen (selbst wenn diese der Wahrheit entsprechen) in Bezug auf Einkommensmöglichkeiten oder Einkommensgarantien jeglicher Art zu machen, weder ausdrücklich noch implizit. Hypothetische Einkommensbeispiele, die verwendet werden, um die Funktionsweise des LifeVantage Vergütungsplans zu erklären, und die ausschließlich auf mathematischen Hochrechnungen beruhen, dürfen gegenüber potenziellen LifeVantage-Beratern gemacht werden. Dies gilt unter der Voraussetzung, dass der LifeVantage-Berater, der solche hypothetischen Beispiele verwendet, gegenüber dem/den potenziellen LifeVantage-Berater(n) deutlich macht, dass es sich um hypothetische Einkommen handelt.

8.3.4 - Verwendung von Namen und Bildnissen von Prominenten

LifeVantage-Berater ist es nicht gestattet, Namen oder Bilder von Prominenten in Verbindung mit LifeVantage ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von LifeVantage zu veröffentlichen.

8.3.5 - Interaktion mit dem wissenschaftlichen Beirat und anderen Beratern des Unternehmens

LifeVantage ist auf dem Markt in einer einzigartigen Position, da das Unternehmen besondere Beziehungen zu vielen herausragenden Fachleuten aus den Bereichen Wissenschaft, Marketing, Public Relations ("PR"), Wirtschaft und Recht unterhält. Um diese Beziehungen zum Nutzen aller LifeVantage-Berater und dem Unternehmen aufrechtzuerhalten, sind die LifeVantage-Berater verpflichtet: (1) sich strikt an die Werberichtlinien dem Unternehmen zu halten und (2) ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung dem Unternehmen keinen Kontakt zu einem Mitglied des Vorstands, des wissenschaftlichen Beirats oder einem anderen Berater dem Unternehmen aufzunehmen.

8.3.6 - Staatliche Genehmigung oder Billigung

Direktvertriebs- oder Network-Marketing-Unternehmen oder -Programme werden von den staatlichen Aufsichtsbehörden weder genehmigt noch gebilligt. Dementsprechend ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, zu behaupten oder zu implizieren, dass LifeVantage, seine Produkte oder der LifeVantage-Vergütungsplan von einer staatlichen Behörde "genehmigt", "gebilligt" oder auf andere Art und Weise sanktioniert worden sind.

8.4 - Massenmedien

8.4.1 - Werbung über die Massenmedien ist verboten

LifeVantage-Berater dürfen keine Form der Medienwerbung oder anderer Massenkommunikation nutzen, um für die Produkte oder die Gelegenheit zu werben, es sei denn, dies ist ausdrücklich hierin vorgesehen. Dies gilt auch für Nachrichten oder Werbespots in Fernsehprogrammen, Nachrichten, Unterhaltungssendungen, Internetwerbung usw. Die Produkte dürfen nur durch persönlichen Kontakt oder durch Literatur, die von der Firma oder von LifeVantage-Beratern erstellt und verteilt wird, wie im Vertrag vereinbart, beworben werden. LifeVantage-Berater dürfen in Ländern, in denen diese Art der Werbung erlaubt ist, allgemeine Werbung für Verkaufschancen machen. Dies muss jedoch in Übereinstimmung mit diesem Handbuch und unter Einhaltung der geltenden Gesetze geschehen. Zur Vermeidung von Zweifeln muss jeder LifeVantage-Berater, der die Absicht hat, generische Werbung für Verkaufschancen in seiner Gerichtsbarkeit zu verbreiten, im Voraus eine schriftliche Genehmigung von LifeVantage einholen, aus der hervorgeht, dass ein solches Vorgehen rechtlich zulässig ist.

8.4.2 - Medien-Interviews

LifeVantage-Berater dürfen ohne die ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Unternehmens keine Werbung für die Produkte oder die Geschäftsmöglichkeit durch Mediengespräche, Artikel in Publikationen, Nachrichten, Pressemitteilungen oder andere öffentliche, kommerzielle oder branchenspezifische Informationsquellen machen. Dies ist auch der Fall bei privaten, bezahlten Mitgliedschaften oder Veröffentlichungen in "geschlossenen Gruppen". Berater von LifeVantage dürfen nicht im Namen des Unternehmens mit den Medien in Kontakt treten und dürfen nicht behaupten, dass sie vom Unternehmen zum Sprechen im Namen des Unternehmens autorisiert wurden. Alle Kontakte oder Anfragen von Seiten der Medien müssen umgehend an das Unternehmen weitergeleitet werden.

8.5 - Internet

8.5.1 - Allgemein

Alle LifeVantage-Berater sind für ihre Online-Beiträge und alle anderen Online-Aktivitäten, die sich auf LifeVantage beziehen, unabhängig von der Einhaltung der Vereinbarung und der hier dargelegten Richtlinien persönlich verantwortlich. Auch wenn ein LifeVantage-Berater keinen eigenen Blog oder keine eigene Social-Media-Website besitzt oder betreibt, ist der LifeVantage-Berater dafür verantwortlich, wenn er auf einer solchen Website Beiträge veröffentlicht, die sich auf LifeVantage beziehen oder auf LifeVantage zurückgeführt werden

können. Der LifeVantage-Berater muss so handeln, dass der Ruf, das Image und das Ansehen von LifeVantage in der Community aufgebaut, gestärkt und verbessert werden. LifeVantage-Berater sind auch für Beiträge verantwortlich, die auf externen Websites veröffentlicht werden, die sich im Besitz des LifeVantage-Beraters befinden, von ihm betrieben werden oder unter seiner Kontrolle stehen. LifeVantage-Berater müssen ihren vollständigen Namen angeben und sich deutlich als "LifeVantage Independent Contractor Consultant" auf allen relevanten Social Media Profilen, die sich auf LifeVantage und seine Produkte oder sein Geschäft beziehen, kennzeichnen. Es ist nicht gestattet, anonyme Beiträge zu verfassen oder ein Pseudonym zu verwenden. LifeVantage-Berater müssen unangemessene Konversationen, Kommentare, Bilder, Videos, Audios, Anwendungen oder andere Inhalte vermeiden, die nicht jugendfrei, profan, diskriminierend oder vulgär sind. Es liegt im alleinigen Ermessen von LifeVantage, zu entscheiden, was als unangemessen zu betrachten ist, und LifeVantage-Berater, die dagegen verstoßen, müssen mit disziplinarischen Maßnahmen rechnen. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Blog-Spam, Spamdexing oder andere massenhaft wiederholte Methoden zu verwenden, um Kommentare auf Websites, in Blogs oder auf Message Boards zu hinterlassen. Kommentare, die von LifeVantage-Beratern erstellt oder online hinterlassen werden, müssen nützlich, einzigartig, relevant und spezifisch für den Artikel sein, der in dem Blog veröffentlicht wird. Im Allgemeinen ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, geografische Bezüge in den Seitennamen oder -titeln oder in den URLs ihrer mit LifeVantage in Verbindung stehenden sozialen Medien oder externen Websites zu verwenden. Um Klarheit zu schaffen und Zweifel zu vermeiden, dürfen LifeVantage-Berater die Begriffe "LifeVantage", "Protandim" oder eine Ableitung davon nicht in einer externen Website-Adresse oder einer damit verbundenen URL (z. B. www.jillsellsProtandim.com oder www.blogspot.lifevantageofUnitedStates.com) verwenden, außer in einer Standard-URL oder einer genehmigten Änderung einer Standard-URL. Jede externe Internetseite, die "LifeVantage" oder "Protandim" oder andere Namen von LifeVantage-Produkten oder -Programmen oder ein Derivat davon in der URL beinhaltet, muss an LifeVantage übertragen oder auf Verlangen von LifeVantage geschlossen bzw. gekündigt werden. Unter keinen Umständen darf der Berater von LifeVantage einen solchen Domainnamen ohne vorherige ausdrückliche schriftliche Zustimmung von LifeVantage an Dritte verkaufen.

8.5.2 - LifeVantage-Berater Websites

Wenn ein LifeVantage-Berater eine Website nutzen möchte, um für seine Tätigkeit als LifeVantage-Berater zu werben, kann er dies nur über das Programm für replizierte Websites des Unternehmens tun und die offizielle LifeVantage-Vorlage verwenden. Dieses Programm ermöglicht LifeVantage-Beratern die Werbung im Internet unter Verwendung eines Homepage-Designs, das mit den Kontaktdaten des LifeVantage-Beraters personalisiert werden kann. Diese Websites bieten dem LifeVantage-Berater eine professionelle Präsenz im Internet, die von dem Unternehmen genehmigt wurde. Online-Verkäufe dürfen nur über die LifeVantage Website getätigt werden, die von einem LifeVantage-Berater erstellt wurde. Einem LifeVantage-Berater ist es nicht gestattet, "blinde" Internetwerbung zu verwenden, die Produkt- oder Einkommensansprüche stellt, die letztlich mit den LifeVantage-Produkten, der LifeVantage-Geschäftsmöglichkeit oder dem LifeVantage-Vergütungsplan zusammenhängen.

8.5.3 - Soziale Medien und andere Websites

Bei nicht vervielfältigten externen Websites, insbesondere Social Media Websites, handelt es sich um Websites, die dem Aufbau von Beziehungen dienen. Der Aufbau von Beziehungen ist ein wichtiger Teil des Verkaufsprozesses. Externe Websites, insbesondere Social-Media-Sites, dürfen jedoch nicht als direktes Medium zur Generierung von Verkäufen oder zur Erläuterung der Einkommensmöglichkeiten oder Produkte von LifeVantage verwendet werden.

8.5.3.1- Die offiziellen öffentlichen Facebook-Seiten (oder ähnliche) von LifeVantage

LifeVantage hat eine offizielle öffentliche Facebook-Seite, deren Zweck die Einladung potenzieller Kunden und Investoren zur Erkundung des Unternehmens ist. Sie ist nicht für den Verkauf von Produkten durch LifeVantage-Berater oder die Werbung für das Unternehmen oder die Interaktion mit anderen LifeVantage-Beratern oder Verbrauchern vorgesehen. Aus diesem Grund ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, auf der öffentlichen Facebook-Seite von LifeVantage Informationen in Verbindung mit ihrem Unternehmen zu platzieren oder Preise, Werbeaktionen, Marketingmaterial, Verkäufe, Anzeigen oder Ankündigungen in Verbindung mit ihrem Unternehmen zu veröffentlichen. LifeVantage behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen Postings auf der offiziellen LifeVantage-Facebook-Fanseite zu entfernen.

8.5.3.2 - Geschlossene LifeVantage-Berater Facebook (oder ähnliche) Seiten

LifeVantage wird darüber hinaus eine geschlossene Unternehmens-Community auf Facebook für das Unternehmen und die LifeVantage-Berater einrichten. LifeVantage-Berater können nur mit Zustimmung von LifeVantage Mitglied in diesen Gruppen werden und alle Inhalte und Diskussionen sind passwortgeschützt und nicht für die Öffentlichkeit zugänglich. Den LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Zugang zu diesen Gruppen zu gewähren oder Informationen aus diesen Gruppen zu verbreiten.

8.5.3.3 - Andere Internetnutzung

LifeVantage-Berater kann das Internet, soziale Netzwerke, Blogs, soziale Medien und Anwendungen und andere Websites mit Inhalten,

die auf Benutzerbeteiligung beruhen, sowie von Benutzern erstellte Inhalte, Foren, Diskussionsforen, Blogs, Wikis und Podcasts verwenden, um:

- 1) Vorläufige Informationen über LifeVantage oder ihre Beteiligung an LifeVantage zu übermitteln;
- 2) Benutzer auf ihre LifeVantage replizierte Website weiterzuleiten; und
- 3) nur von LifeVantage produzierte Materialien zur Unterstützung Ihres Unternehmens einzustellen, die von LifeVantage zur Veröffentlichung genehmigt wurden und aus der genehmigten "Internet Toolbox" des Unternehmens stammen.

Diese Nutzung ist gestattet, sofern (1) die Nutzung im Zusammenhang mit dem Hauptzweck der Website oder des Forums steht, (2) keine falschen oder irreführenden Informationen über LifeVantage, seine Produkte oder seine Geschäftsaktivitäten enthält und (3) im Einklang mit den anderen hierin enthaltenen Bestimmungen steht, insbesondere den Bestimmungen über die Nutzung von Warenzeichen, Markennamen und anderem geistigen Eigentum von LifeVantage.

8.5.4 - Nutzung von geistigem Eigentum Dritter

Bei der Verwendung von Warenzeichen, Handelsnamen, Dienstleistungsmarken, Urheberrechten oder geistigem Eigentum Dritter in einer Online-Publikation ist der LifeVantage-Berater dafür verantwortlich, dass er die entsprechende Lizenz für die Nutzung dieses geistigen Eigentums erhalten hat und dass er die entsprechende Lizenzgebühr entrichtet. Jegliches geistige Eigentum Dritter ist ordnungsgemäß als Eigentum des Dritten zu kennzeichnen, und der LifeVantage-Berater ist verpflichtet, alle Beschränkungen und Bedingungen einzuhalten, die der Eigentümer des geistigen Eigentums für die Nutzung seines Eigentums auferlegt.

8.5.5 - Respektieren der Privatsphäre

LifeVantage-Berater müssen in ihren Beiträgen stets die Privatsphäre anderer respektieren. Klatsch und Tratsch sowie die Verbreitung von Gerüchten über Personen, Unternehmen oder konkurrierende Produkte oder Dienstleistungen sind nicht gestattet. LifeVantage-Berater dürfen in ihren Beiträgen nicht den Namen einer anderen Person oder eines anderen Unternehmens nennen, es sei denn, sie verfügen über die schriftliche Genehmigung der Person oder des Unternehmens, auf die bzw. das sich ihr Beitrag bezieht.

8.5.6 - Professionalität

LifeVantage-Berater sind verpflichtet, sicherzustellen, dass ihre Beiträge wahrheitsgemäß und genau sind. Das bedeutet, dass sie alles Material, das sie online veröffentlichen, auf Fakten überprüfen müssen. Darüber hinaus müssen sie ihre Beiträge sorgfältig auf Fehler in der Rechtschreibung, der Zeichensetzung und der Grammatik überprüfen. Die Verwendung beleidigender Ausdrücke ist untersagt.

8.5.7 - Verbotene Postings

LifeVantage-Berater ist es nicht gestattet, Beiträge zu veröffentlichen oder auf Beiträge oder andere Materialien zu verlinken, die:

- 1) sexuell eindeutig, obszön oder pornografisch sind;
- 2) beleidigend, gotteslästerlich, hasserfüllt, bedrohlich, verletzend, diffamierend, verleumderisch, belästigend oder diskriminierend sind (unabhängig davon, ob sie auf Rasse, ethnischer Zugehörigkeit, Glauben, Religion, Geschlecht, Geschlechtsidentität, sexueller Orientierung, körperlicher Behinderung oder anderem basieren);
- 3) Grafisch gewalttätig sind, einschließlich gewalttätiger Videospieldarstellungen;
- 4) auf ein ungesetzliches Verhalten hinweisen;
- 5) persönliche Angriffe auf Einzelpersonen, Gruppen oder Organisationen darstellen;
- 6) gegen die geistigen Eigentumsrechte des Unternehmens oder eines Dritten verstoßen; oder
- 7) unangemessene, falsche, trügerische oder irreführende Behauptungen (selbst wenn sie wahr sind) über die Produkte oder Geschäftsmöglichkeiten des Unternehmens aufstellen.

8.5.8 - Reagieren auf negative Online-Posts

LifeVantage-Berater sollten keine Gespräche mit Personen führen, die negative Beiträge über sie, andere LifeVantage-Berater oder

LifeVantage verfassen. Negative Beiträge sollten dem Unternehmen unter compliance@lifevantage.com gemeldet werden. Auf solche negativen Beiträge zu antworten, führt nur zu einer Diskussion mit jemandem, der einen Groll hegt und sich nicht an die gleichen hohen Standards hält, die LifeVantage setzt. Der Ruf und das Ansehen von LifeVantage werden dadurch geschädigt.

8.5.9 - Stornierung Ihres LifeVantage-Geschäfts

Wenn ein Berater von LifeVantage aus irgendeinem Grund entlassen wird, muss er die Verwendung des Namens LifeVantage und aller Marken, Handelsnamen, Dienstleistungsmarken und anderer Urheberrechte von LifeVantage sowie aller Derivate dieser Marken und Urheberrechte in allen Veröffentlichungen und auf allen externen Websites, die er benutzt, so bald wie möglich, spätestens aber vierzehn (14) Tage nach dem Datum der Entlassung einstellen. Außerdem muss jeder Beitrag eines LifeVantage-Beraters auf einer Social-Media-Website, auf der der Berater zuvor als mit LifeVantage verbunden dargestellt wurde, überarbeitet werden, um deutlich zu machen, dass der Berater nicht mehr für LifeVantage arbeitet.

8.5.10 - E-Mail

LifeVantage-Berater sind verpflichtet, den folgenden Haftungsausschluss in ihrer E-Mail-Korrespondenz zu verwenden, wenn sie über LifeVantage oder die LifeVantage-Gelegenheit sprechen: Bei dem Absender dieser E-Mail handelt es sich um einen LifeVantage-Berater und als solcher ist er ein unabhängiger Auftragnehmer von LifeVantage. LifeVantage-Berater sind keine Mitarbeiter von LifeVantage. Bitte wenden Sie sich an den LifeVantage-Berater-Support unter der Telefonnummer 800-70952 oder per E-Mail an esusupport@lifevantage.com, wenn Sie Fragen zum Unternehmen haben. Diese E-Mail (einschließlich ihrer Anhänge) enthält Informationen, die vertraulich und/oder rechtlich geschützt sein können. Sofern Sie nicht der beabsichtigte Empfänger sind, dürfen Sie die Nachricht oder die in der Nachricht oder in den mit dieser E-Mail gesendeten Anhängen enthaltenen Informationen nicht verwenden, kopieren oder an Dritte weitergeben. Für den Fall, dass Sie diese E-Mail irrtümlich erhalten haben, setzen Sie sich bitte per E-Mail mit dem Absender in Verbindung und löschen Sie die Nachricht. Zivil- und strafrechtlich verfolgt werden kann die unbefugte Weitergabe und/oder Nutzung der in dieser E-Mail enthaltenen Informationen.

8.5.11 - Online-Kleinanzeigen

Gegenwärtigen und ehemaligen LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Online-Kleinanzeigen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Craigslist) zu nutzen, um LifeVantage-Produkte, Produktbündel oder -pakete oder die LifeVantage-Gelegenheit anzubieten, zu verkaufen oder zu vertreiben.

8.5.12 - Online-Auktions-Websites

LifeVantage-Berater dürfen LifeVantage-Produkte und die Geschäftsmöglichkeit nicht bei eBay, Trademe, Amazon, Alibaba oder anderen Online-Auktionen anbieten, noch dürfen LifeVantage-Berater Dritte beauftragen oder wissentlich zulassen oder unterstützen, LifeVantage-Produkte bei eBay, Amazon oder anderen Online-Shops oder Auktionen zu verkaufen, es sei denn, dies ist gesetzlich verboten.

8.5.13 - Online-Handel

LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, LifeVantage-Produkte in Einzelhandelsgeschäften oder auf E-Commerce-Websites, einschließlich Amazon.com oder ähnlichen Websites (mit Ausnahme ihrer eigenen replizierten Website), anzubieten oder zu verkaufen, sofern dies nicht gesetzlich verboten ist. Darüber hinaus verbietet LifeVantage den Verkauf seiner Produkte an Dritte, die die Produkte ihrerseits in irgendeiner Weise weiterverkaufen, um die Sicherheit und Zufriedenheit der Nutzer der LifeVantage-Produkte zu gewährleisten und die legitimen Geschäftsinteressen von LifeVantage und seinen LifeVantage-Beratern zu schützen. LifeVantage-Berater dürfen unter keinen Umständen: (1) Dritte anwerben oder ihnen erlauben, LifeVantage-Produkte über das Internet zu verkaufen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Nutzung von Online-Einzelhandelsgeschäften, E-Commerce-Websites oder Auktionsseiten); oder (2) LifeVantage-Produkte an Dritte verkaufen oder ihnen zur Verfügung stellen, von denen der LifeVantage-Berater weiß oder Grund zu der Annahme hat, dass sie solche Produkte über das Internet verkaufen werden.

8.5.13.1 - Pauschalierter Schadenersatz

Im Falle einer Verletzung der in den Absätzen 8.5.11, 8.5.12 oder 8.5.13 genannten Bestimmungen haftet der LifeVantage-Berater auf pauschalierter Schadenersatz in Höhe des zehnfachen (10x) vollen Einzelhandelspreises der vertragswidrig verkauften Produkte. Im Rahmen dieser Vereinbarung erkennen die Parteien an und sind sich darüber im Klaren, dass der LifeVantage durch einen solchen Verstoß entstandene Schaden irreparabel oder äußerst schwer zu beziffern sein kann.

8.5.13.2 - Einstweilige Verfügung

Zusätzlich zu (und nicht anstelle von) allen anderen LifeVantage nach diesem Vertrag zur Verfügung stehenden Rechtsbehelfen ist LifeVantage berechtigt, eine sofortige einstweilige Verfügung gegen den LifeVantage-Berater zu erwirken, um einen Verstoß gegen Abschnitt 8 dieses Vertrags zu beheben.

8.5.13.3 - Zusammenarbeit mit Ermittlungen

Zur Unterstützung von LifeVantage bei der wichtigen Aufgabe der Identifizierung der Quelle(n) potenziell umgeleiteter Produkte erklären sich die LifeVantage-Berater damit einverstanden, LifeVantage auf schriftliche Anfrage von LifeVantage unverzüglich eine Liste aller Personen zur Verfügung zu stellen, an die der LifeVantage-Berater Produkte von LifeVantage verkauft hat. LifeVantage-Berater sind verpflichtet, aktuelle Aufzeichnungen über diese Verkäufe zu führen. Diese Aufzeichnungen müssen Informationen enthalten, die es ermöglichen, alle Personen zu identifizieren, an die Produkte verkauft wurden. Darüber hinaus muss der LifeVantage-Berater unverzüglich aufhören, Produkte an Personen zu verkaufen oder zu liefern, die von LifeVantage schriftlich als potenzielle Wiederverkäufer von LifeVantage-Produkten identifiziert wurden.

8.5.14 - Bannerwerbung

LifeVantage-Beratern ist es gestattet, Bannerwerbung auf den Websites Dritter (wie unten beschrieben) zu platzieren, vorausgesetzt, dass sie nur die von LifeVantage genehmigten Vorlagen und Bilder auf der Registerkarte "Tools" im Virtual Office verwenden und dass in dieser Werbung keine Preise, Rabatte oder Werbeaktionen für LifeVantage-Produkte genannt werden. Alle Werbebanner im Zusammenhang mit LifeVantage, die auf diesen Websites erscheinen, müssen direkt auf die replizierten Websites verweisen.

8.5.15 – Spam-Link (Verlinkungen)

Spam-Links sind definiert als mehrere aufeinander folgende Beiträge mit dem gleichen oder einem ähnlichen Inhalt in einem Blog, einem Wiki, einem Gästebuch, einer Website oder einem anderen öffentlich zugänglichen Online-Diskussionsforum oder -Gremium und sind nicht erlaubt. Das schließt Blog-Spam, Blog-Kommentar-Spam und/oder Spamdex ein. Alle Kommentare von LifeVantage-Beratern in Blogs, Foren, Gästebüchern usw. müssen einzigartig, informativ und relevant sein.

8.5.16 - Einreichung digitaler Medien (z.B. YouTube, iTunes, PhotoBucket, etc.)

LifeVantage-Berater dürfen keine LifeVantage-bezogenen Video-, Audio- oder Fotoinhalte auf eine Website hochladen, einreichen oder veröffentlichen.

8.5.17 - Gesponserte Links, Pay-Per-Click (PPC)-Anzeigen und bezahlte Suche

LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, gesponserte Paid Search-Links oder Pay-per-Click-Anzeigen (PPC) in Verbindung mit ihrem LifeVantage-Beratergeschäft zu kaufen, zu arrangieren oder anderweitig zu nutzen.

8.6 - Spamming und unerwünschte Faxe und E-Mails

LifeVantage-Berater dürfen in Verbindung mit ihrer Tätigkeit als LifeVantage-Berater keine unaufgeforderten Faxe, Massen-E-Mails, unaufgeforderten E-Mails oder "Spamming" versenden oder übertragen, es sei denn, dies ist in diesem Handbuch vorgesehen. Die Begriffe "unaufgeforderte Faxe" und "unaufgeforderte E-Mails" beziehen sich auf die Übermittlung von Material oder Informationen zur Werbung für LifeVantage, seine Produkte, seine Geschäftsmöglichkeiten oder andere Aspekte des Unternehmens per Telefon, Fax oder E-Mail an eine beliebige Person, mit der Ausnahme, dass diese Begriffe keine Faxe oder E-Mails umfassen: (1) an einen Empfänger mit dessen vorheriger ausdrücklicher Einladung oder Genehmigung; oder (2) an eine Person, mit der der LifeVantage-Berater eine etablierte geschäftliche oder persönliche Beziehung hat, jeweils im Rahmen des geltenden Rechts. Der Ausdruck "bestehende Geschäftsbeziehung oder persönliche Beziehung" bezieht sich auf eine vorherige oder bestehende Beziehung, die durch eine freiwillige gegenseitige Kommunikation zwischen einem LifeVantage-Berater und einer Person entstanden ist, basierend auf (1) einer Anfrage, einem Antrag, einem Kauf oder einer Transaktion durch die Person in Bezug auf Produkte, die von einem solchen LifeVantage-Berater angeboten werden, oder (2) einer persönlichen oder familiären Beziehung, die von keiner der Parteien zuvor beendet wurde.

8.7 - Telemarketing

Die Vorschriften, die die Praktiken des Telemarketings einschränken, werden von den jeweiligen lokalen Behörden erlassen. Als Teil ihrer Telemarketinggesetze haben viele Behörden "Keine Anrufe"-Vorschriften. Obwohl LifeVantage die LifeVantage-Berater nicht als "Telemarketer" im herkömmlichen Sinne betrachtet, sind die Definitionen von "Telemarketer" und "Telemarketing" in diesen staatlichen Vorschriften sehr weit gefasst, so dass die versehentliche Handlung eines LifeVantage-Beraters, jemanden anzurufen, dessen Telefonnummer in einem "Keine Anrufe"-Register aufgeführt ist, eine Verletzung des Gesetzes darstellen kann. Diese Vorschriften dürfen nicht auf die leichte Schulter genommen werden. Im Falle eines Verstoßes können erhebliche Strafen und Bußgelder verhängt werden. Daher ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, Telemarketing zu betreiben, um ihre LifeVantage-Berateraktivität auszuüben. Der

Begriff "Telemarketing" bezieht sich auf einen oder mehrere Telefonanrufe bei einer natürlichen oder juristischen Person mit dem Ziel, diese Person zum Kauf eines LifeVantage-Produkts oder einer LifeVantage-Dienstleistung zu bewegen oder sie für eine LifeVantage-Geschäftsmöglichkeit zu gewinnen. "Kaltanrufe" bei potenziellen Kunden oder LifeVantage-Beratern zum Zwecke der Werbung für LifeVantage-Produkte oder -Dienstleistungen oder für die LifeVantage-Geschäftsmöglichkeit sind Telemarketing und unzulässig. Darüber hinaus ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, im Zusammenhang mit der Ausübung ihrer Tätigkeit als LifeVantage-Berater automatische Anrufsysteme oder nach dem Zufallsprinzip zusammengestellte Telefonlisten zu verwenden. Mit dem Begriff "automatische Telefonwählsysteme" sind Geräte gemeint, die in der Lage sind (1) Telefonnummern zu speichern oder zu generieren, die mit Hilfe eines Zufalls- oder Sequenznummerngenerators angerufen werden sollen, und (2) diese Nummern zu wählen. Des Weiteren sind sich die LifeVantage-Berater darüber im Klaren, dass sie die Richtlinien für Telemarketing.

8.8 - Angekündigter Produktpreis

LifeVantage kann den LifeVantage-Beratern von Zeit zu Zeit Preisempfehlungen für den Verkauf der Produkte geben, d. h. Preise, zu denen LifeVantage den LifeVantage-Beratungspartnern den Verkauf der Produkte empfiehlt. Die LifeVantage-Berater sind verpflichtet, dafür zu sorgen, dass jegliche Werbung bezüglich der Preise der Produkte wahrheitsgemäß ist und keine irreführenden Aussagen enthält. Jegliche Verletzung dieses Verbots der irreführenden Preisgestaltung durch einen Berater von LifeVantage stellt eine Vertragsverletzung dar und kann zu Sanktionen führen, die unter anderem in Abschnitt 14 aufgeführt sind.

ABSCHNITT 9 - REGELN UND VORSCHRIFTEN

9.1 - Identifizierung

Alle LifeVantage-Berater sind verpflichtet, LifeVantage auf dem LifeVantage-Beratervertrag ihre nationale Identifikationsnummer, ihre Umsatzsteueridentifikationsnummer oder eine entsprechende von der Regierung vergebene Identifikationsnummer mitzuteilen. Bei der Registrierung wird das Unternehmen dem LifeVantage-Berater eine eindeutige LifeVantage-Berater-Identifikationsnummer (LifeVantage Consultant Identification Number, LCI) zu dessen Identifizierung zuteilen. Für Bestellungen und die Verfolgung finanzieller Ausschüttungen wird diese Nummer verwendet.

9.2 - Einkommenssteuern

Jeder LifeVantage-Berater ist dafür verantwortlich, alle anwendbaren Steuern auf sein als LifeVantage-Berater erzielt Einkommen zu zahlen. Wenn ein LifeVantage-Berater von der Zahlung von Steuern befreit ist, muss er LifeVantage seine Steuernummer, seine nationale Identifikationsnummer, seine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer oder eine andere entsprechende Identifikationsnummer zur Verfügung stellen, je nachdem, was zutrifft. In jedem Fall hat LifeVantage das Recht, alle Steuern jeglicher Art einzubehalten, die nach geltendem Recht auf nationaler, staatlicher oder lokaler Ebene (Gemeinde, Kommune oder anderweitig) (eine "politische Einheit") erhoben werden, und alle Mehrwert-, Verkaufs-, Umsatz- oder gleichwertigen Steuern, die nach geltendem Recht von einer politischen Einheit erhoben werden, zu deren Erhebung LifeVantage verpflichtet ist, in Rechnung zu stellen, festzusetzen oder anderweitig auf die Ihnen in Rechnung gestellten oder zu zahlenden Beträge aufzuschlagen. LifeVantage stellt jedem Berater nur die Steuerberichte und/oder ähnliche Steuererklärungsformulare der Gerichtsbarkeit zur Verfügung, in der LifeVantage selbst ansässig ist, jedoch nur, wenn und soweit dies durch ein anwendbares Gesetz oder eine Verordnung vorgeschrieben ist, und stellt darüber hinaus nur die Steuerberichte und/oder ähnliche Steuererklärungsformulare der Gerichtsbarkeit zur Verfügung, in der jeder dieser LifeVantage-Berater ansässig ist, wenn und soweit dies durch ein anwendbares Gesetz oder eine Verordnung vorgeschrieben ist.

9.3 - Versicherung

9.3.1 - Geschäftliche Interessens-Deckung

Ein LifeVantage-Berater möchte möglicherweise eine Versicherung für sein LifeVantage-Beratungsunternehmen abschließen. Bitte beachten: Die meisten Hausratversicherungen decken keine Verletzungen im Zusammenhang mit der Tätigkeit oder Diebstahl bzw. Beschädigung von Inventar oder Geschäftsausstattung ab. Jedem LifeVantage-Berater wird empfohlen, sich an seinen Versicherungsmakler zu wenden, um sicherzustellen, dass sein Eigentum geschützt ist. Oft wird dies durch einen einfachen Zusatz zur bestehenden Hausratversicherung erreicht.

9.3.2 - Abdeckung der Produkthaftung

Um das Unternehmen und die LifeVantage-Berater vor Produkthaftungsansprüchen zu schützen, hat LifeVantage eine Versicherung abgeschlossen. Der Versicherungsrichtlinien des Unternehmens erstreckt sich auch auf die LifeVantage-Berater, solange sie LifeVantage-Produkte im Rahmen ihrer normalen Geschäftstätigkeit und in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien und den geltenden Gesetzen und Bestimmungen vertreiben. Die LifeVantage Produkthaftpflichtversicherung deckt keine Ansprüche oder Klagen ab, die aus einem Fehlverhalten eines LifeVantage-Beraters bei der Produktvermarktung resultieren.

9.4 - Internationales Marketing

Berater von LifeVantage dürfen Kunden oder Berater nur in Ländern registrieren, in denen LifeVantage berechtigt ist, Geschäfte zu betreiben, wie in den offiziellen Unterlagen von LifeVantage oder auf der Website des Unternehmens angegeben. In den folgenden Abschnitten werden zulässige Verhaltensweisen und Aktivitäten in nicht autorisierten und/oder nicht für den Vertrieb vorgesehenen Märkten beschrieben.

Bevor ein Land offiziell eröffnet wird, beschränken sich die erlaubten Aktivitäten des LifeVantage-Vertriebsmitarbeiters auf die Verteilung von Visitenkarten und das Abhalten, Organisieren oder Teilnehmen an Treffen mit nicht mehr als fünf (5) Teilnehmern, einschließlich des LifeVantage-Vertriebsmitarbeiters. Bei den anderen Teilnehmern muss es sich um direkte Freunde oder Freunde von direkten Freunden handeln. Die Sitzungen müssen in einer Wohnung oder einer öffentlichen Einrichtung, nicht aber in einem Privathotel stattfinden. Zu den Verhaltensweisen, die den LifeVantage-Beratern in allen Märkten vor der Öffnung des Marktes untersagt sind, gehören unter anderem:

9.4.1 - Alle Kaltakquise-Techniken (das Ansprechen von Personen, die keine früheren persönlichen Bekannten des kontaktierenden LifeVantage-Beraters sind) sind in nicht autorisierten Märkten strengstens verboten;

9.4.2 - Die Einfuhr von Produkten, Dienstleistungen oder Produktmustern des Unternehmens oder die Erleichterung der Einfuhr, den Verkauf, das Verschenken oder den Vertrieb in irgendeiner Form;

9.4.3 - Das Schalten von Werbung jeglicher Art oder das Verteilen von Werbematerialien über das Unternehmen, seine Produkte oder die Gelegenheit, mit Ausnahme von offiziellem LifeVantage-Material, das speziell für die Verteilung in ungeöffneten Märkten, wie vom Unternehmen festgelegt, genehmigt wurde;

9.4.4 - Eine Vereinbarung mit dem Ziel anzubieten oder auszuhandeln, einen Bürger oder Einwohner eines noch nicht geöffneten Marktes an die Opportunity, einen bestimmten Zeichner oder eine bestimmte Sponsorlinie zu binden. Darüber hinaus ist es LifeVantage-Beratern nicht gestattet, einen Bürger oder Einwohner eines noch nicht erschlossenen Marktes in einem zugelassenen Land unter Verwendung der LifeVantage-Beratervertragsformulare eines zugelassenen Landes anzumelden, es sei denn, der Bürger oder Einwohner des noch nicht erschlossenen Marktes hat zum Zeitpunkt der Anmeldung seinen ständigen Wohnsitz in dem zugelassenen Land und ist gesetzlich berechtigt, dort zu arbeiten. Es liegt in der Verantwortung des LifeVantage-Beraters, der die Registrierung vornimmt, sicherzustellen, dass die Anforderungen in Bezug auf den Wohnsitz und die Arbeitserlaubnis erfüllt sind. Die Anforderungen hinsichtlich des Wohnsitzes und der Arbeitserlaubnis werden durch die Mitgliedschaft oder Beteiligung an einem Unternehmen, einer Personengesellschaft oder einer anderen juristischen Person in einem teilnahmeberechtigten Land allein nicht erfüllt. Wenn ein Teilnehmer an einem LifeVantage-Beratungsgeschäft nach Aufforderung durch das Unternehmen nicht nachweist, dass er seinen Wohnsitz in einem zugelassenen Land hat und über eine Arbeitserlaubnis verfügt, kann das Unternehmen nach eigenem Ermessen den LifeVantage-Beratungsvertrag für ungültig erklären, und zwar von Anfang an;

9.4.5 - Die Annahme von Geld oder anderen Gegenleistungen oder die Beteiligung an finanziellen Transaktionen mit einem potenziellen LifeVantage-Berater, entweder persönlich oder über einen Vertreter, für Zwecke, die mit den Produkten des Unternehmens oder der Geschäftsgelegenheit zusammenhängen, einschließlich der Anmietung, des Leasings oder des Kaufs von Einrichtungen zum Zwecke der Förderung oder Durchführung von Geschäften, die mit dem Unternehmen zusammenhängen;

9.4.6 - Die Förderung, Erleichterung oder Durchführung jeglicher Art von Aktivitäten, die über die in der Vereinbarung, einschließlich dieser P&P, festgelegten Beschränkungen hinausgehen oder die das Unternehmen nach eigenem Ermessen als im Widerspruch zu den geschäftlichen oder ethischen Interessen des Unternehmens an der internationalen Expansion stehend betrachtet.

9.4.7 - Not-For-Resale ("NFR")-Länder sind Länder, in die ihre Einwohner Produkte nur für den persönlichen Gebrauch auf einer "Nicht-zum-Wiederverkauf"-Basis einführen dürfen, in denen der Weiterverkauf dieser Produkte jedoch verboten ist.

9.5 - Befolgung von Gesetzen und Verordnungen

9.5.1 - Lokale Verordnungen

Es gibt Gesetze, die bestimmte Heimarbeitsplätze regeln. In den meisten Fällen sind diese Vorschriften auf die LifeVantage-Berater nicht anwendbar, was auf die Art der Tätigkeit der LifeVantage-Berater zurückzuführen ist. Die LifeVantage-Berater sind jedoch verpflichtet, sich an die Gesetze zu halten, die auf sie Anwendung finden. Wenn ein LifeVantage-Berater von einem Regierungsbeamten darauf hingewiesen wird, dass eine Vorschrift auf ihn anwendbar ist, ist der LifeVantage-Berater verpflichtet, sich höflich und kooperativ zu verhalten und unverzüglich eine Kopie der Vorschrift an die Compliance- und Schulungsabteilung von LifeVantage zu senden. Für LifeVantage-Berater können in den meisten Fällen Ausnahmeregelungen gelten.

9.5.2 - Einhaltung geltender Gesetze

LifeVantage-Berater sind verpflichtet, sich bei der Ausübung ihrer Tätigkeit als LifeVantage-Berater an alle anwendbaren Gesetze und Vorschriften zu halten, einschließlich - aber nicht beschränkt auf - die Bestimmungen zum Datenschutz und zum Schutz der Privatsphäre.

9.5.3 - Anti-Korruptions-Gesetze

LifeVantage-Berater sind verpflichtet, alle Antikorruptionsgesetze in den Märkten, in denen das Unternehmen tätig ist, einzuhalten. Gemäß den Antikorruptionsgesetzen dürfen Sie weder direkt noch indirekt (d.h. über Dritte) Zahlungen oder Geschenke mit dem Ziel der Beeinflussung der Handlungen oder Entscheidungen ausländischer Amtsträger leisten.

ABSCHNITT 10 - VERKÄUFE

10.1 - Kommerzielle Verkaufsstellen

LifeVantage setzt sich nachdrücklich für den Verkauf seiner Produkte über den persönlichen Kontakt ein. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, LifeVantage-Produkte oder LifeVantage-Literatur in Einzelhandelsgeschäften auszustellen oder zu verkaufen, um diese Marketingmethode zu stärken und einen fairen Standard für alle LifeVantage-Berater zu schaffen. LifeVantage-Beratern ist es jedoch gestattet, LifeVantage-Produkte in Dienstleistungsunternehmen zu verkaufen, die Kunden oder Klienten nur nach Terminvereinbarung empfangen, wie z.B. Friseursalons, Spas oder chiropraktische Kliniken etc. LifeVantage erlaubt LifeVantage-Beratern nicht, kommerzielle Verkäufe zu tätigen, ohne vorher eine schriftliche Genehmigung von LifeVantage einzuholen. "Kommerzieller Verkauf" bedeutet, LifeVantage-Produkte an Dritte zu verkaufen, die beabsichtigen, diese Produkte an Endverbraucher weiterzuverkaufen.

10.2 - Fachmessen, Ausstellungen und andere Verkaufsforen

LifeVantage-Beratern ist es gestattet, LifeVantage-Produkte auf Messen und Ausstellungen auszustellen und/oder zu verkaufen. Vor der Leistung einer Anzahlung an den Veranstalter müssen sich LifeVantage-Berater schriftlich an die LifeVantage-Abteilung für Compliance und Ausbildung wenden, um eine bedingte Genehmigung zu erhalten, da gemäß der LifeVantage-Richtlinie nur ein LifeVantage-Berater pro Veranstaltung zugelassen werden kann. Die endgültige Genehmigung erhält der erste LifeVantage-Berater, der eine offizielle Ankündigung der Veranstaltung, eine Kopie des sowohl vom LifeVantage-Berater als auch vom Veranstalter unterzeichneten Vertrags sowie eine Quittung über die Anzahlung für den Stand vorlegt. Die Genehmigung zur Teilnahme hat nur Gültigkeit für die angegebene Veranstaltung. Alle Teilnahmeanträge für zukünftige Veranstaltungen müssen erneut bei LifeVantage Compliance & Education eingereicht werden. LifeVantage behält sich außerdem das Recht vor, die Genehmigung zur Teilnahme an Veranstaltungen zu verweigern, die LifeVantage nicht als geeignetes Forum zur Bewerbung seiner Produkte, Dienstleistungen oder Angebote ansieht. Tauschbörsen, Garagen-, Floh- oder Bauernmärkte werden nicht zugelassen, da diese Veranstaltungen nicht dem professionellen Image von LifeVantage entsprechen.

10.3 - Kauf von überschüssigem Inventar untersagt

LifeVantage-Berater müssen keine Produkte oder Verkaufshilfen auf Lager halten. LifeVantage-Berater, die sich dafür entschieden haben, können jedoch leichter an Kunden verkaufen und eine Vertriebsorganisation aufbauen, da sie schneller auf Kundenanfragen reagieren oder auf die Bedürfnisse eines neuen LifeVantage-Beraters eingehen können. Diese Entscheidung ist jedem LifeVantage-Berater selbst überlassen. Um sicherzustellen, dass LifeVantage-Berater nicht mit überschüssigem Inventar belastet werden, das sie nicht verkaufen können, kann dieses Inventar an LifeVantage zurückgegeben werden, wenn der LifeVantage-Berater, wie im Vertrag vorgesehen, kündigt. LifeVantage verbietet strikt den Kauf von Produkten in unangemessenen Mengen zum Zwecke der Qualifikation für Provisionen, Boni oder Beförderungen im Rahmen des Vergütungsplans von LifeVantage. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, mehr Produkte zu kaufen, als sie nach vernünftigem Ermessen in einem Monat wieder verkaufen oder verbrauchen können, und sie dürfen andere auch nicht dazu ermutigen, dies zu tun.

10.4 - Bonuskäufe sind verboten

Bonuskäufe sind strengstens verboten. Unter dem Begriff "Bonuskauf" wird unter anderem verstanden die direkte oder indirekte Beteiligung an (1) der Registrierung von natürlichen oder juristischen Personen ohne Kenntnis und/oder Abschluss eines LifeVantage-Beratervertrages durch diese natürlichen oder juristischen Personen; (2) der betrügerischen Registrierung einer natürlichen oder juristischen Person als LifeVantage-Berater oder Kunde; (3) der Registrierung oder versuchte Registrierung einer nicht existierenden natürlichen oder juristischen Person als LifeVantage-Berater oder Kunde (siehe Ziffer 6. 5 "Stacking"); (4) der Verwendung einer Kreditkarte durch oder im Namen eines LifeVantage-Beraters oder -Kunden, wenn der LifeVantage-Berater oder -Kunde nicht der Kontoinhaber dieser Kreditkarte ist; und (5) dem Kauf von LifeVantage-Produkten im Namen eines anderen LifeVantage-Beraters oder -Kunden oder unter der DIN- oder Kunden-ID eines anderen LifeVantage-Beraters, um sich für Provisionen, Boni oder Incentives zu qualifizieren.

10.5 - Umpacken und Umetikettieren ist verboten

LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, LifeVantage-Produkte, -Informationen, -Materialien oder -Programme neu zu verpacken, neu zu etikettieren, wieder aufzufüllen oder die Etiketten in irgendeiner Weise zu verändern. Die Produkte von LifeVantage dürfen nur in ihren Originalbehältern und in ihrer vollständigen Verpackung verkauft werden. Sie umzuetikettieren oder umzupacken würde gegen geltendes Recht verstoßen und könnte schwere strafrechtliche Folgen haben. LifeVantage-Berater sollten sich auch darüber im Klaren sein, dass sie zivilrechtlich haftbar gemacht werden können, wenn die Person(en), die das Produkt (die Produkte) verwendet (verwenden), infolge des Umverpackens oder Umetikettierens von Produkten Verletzungen jeglicher Art oder Schäden an ihrem Eigentum erleidet (erleiden).

ABSCHNITT 11 - VERKAUFSANFORDERUNGEN

11.1 - Produktverkäufe

Der LifeVantage-Vergütungsplan basiert darauf, LifeVantage-Produkte an Endkunden zu verkaufen. LifeVantage-Berater müssen die persönlichen Anforderungen für den Verkauf und die Anforderungen der Marketingorganisation erfüllen (sowie andere Verpflichtungen, die in der Vereinbarung festgelegt sind), um sich für die entsprechenden Rabatte, Boni und Provisionen zu qualifizieren und um in höhere Vergütungsstufen aufsteigen zu können. Damit LifeVantage-Berater Anspruch auf Provisionen haben, müssen folgende Verkaufsanforderungen erfüllt sein:

11.1.1- Umsatzvolumen

LifeVantage-Berater müssen die im LifeVantage-Vergütungsplan festgelegten Verkaufsvolumenanforderungen ("SVR") und Gruppenverkaufsvolumenanforderungen ("GSV") erfüllen, um die Anforderungen für einen bestimmten Rang zu erfüllen. LifeVantage bietet LifeVantage-Beratern, die sich in einem bestimmten Monat nicht qualifizieren, die Möglichkeit, sich einmal innerhalb eines Kalenderjahres kostenlos zu qualifizieren, um das erforderliche Volumen zu erreichen. Danach kann sich ein LifeVantage-Berater bis zu zwei weitere Male im selben Kalenderjahr qualifizieren, indem er das erforderliche Volumen nachholt und jedes Mal eine Gebühr in Höhe von 100 US-Dollar oder dem Gegenwert in der jeweiligen Landeswährung entrichtet.

11.2 - Keine Gebietsbeschränkungen

Es gibt keine exklusiven Territorien, die irgendjemandem gewährt werden.

11.3 - 70%-Regel für den Verkauf

Die 70-Prozent-Verkaufsregel bedeutet, dass jeder LifeVantage-Berater bei der Aufgabe einer neuen Produktbestellung bestätigen muss, dass er mindestens 70 Prozent aller Produkte, die er im Rahmen einer früheren Bestellung erworben hat, verkauft oder verbraucht hat. Alle LifeVantage-Berater, die Preisnachlässe, Bonuszahlungen oder Provisionen erhalten und zusätzliche Produkte bestellen, verpflichten sich zur Aufbewahrung von Dokumenten, die die Einhaltung dieser Grundsätze belegen, einschließlich der Quittungen für Einzelhandelsverkäufe, für mindestens vier (4) Jahre. Ein LifeVantage-Berater erklärt sich bereit, dem Unternehmen diese Unterlagen auf Anfrage zur Verfügung zu stellen. Die Nichteinhaltung dieser Anforderung oder die falsche Angabe der Menge der verkauften oder verbrauchten Produkte zur Erlangung eines Upgrades im LifeVantage Vergütungsplan ist ein Vertragsbruch und ein Grund zur Kündigung. Darüber hinaus hat das Unternehmen bei Nichteinhaltung dieser Anforderung das Recht auf Rückforderung aller Provisionen, die an den LifeVantage-Berater für den Zeitraum gezahlt wurden, in dem diese Dokumentation nicht aufbewahrt wurde oder für den ein Verstoß gegen diese Bestimmung vorliegt.

11.4 - Verkaufseinnahmen

LifeVantage-Berater sind verpflichtet, ihren Wiederverkaufskunden zum Zeitpunkt des Verkaufs einen offiziellen LifeVantage-Verkaufsbeleg zur Verfügung zu stellen. Auf diesen Quittungen sind die Rechte des Verbrauchers aufgeführt, auf die er nach dem anwendbaren Recht Anspruch hat. Die LifeVantage-Berater sind verpflichtet, alle Verkaufsbelege für einen Zeitraum von vier (4) Jahren aufzubewahren. Auf Verlangen von LifeVantage sind diese Belege vorzulegen. Aufzeichnungen über die Einkäufe der Kunden des LifeVantage-Beraters werden von LifeVantage aufbewahrt. LifeVantage-Berater sind verpflichtet, sicherzustellen, dass jeder Verkaufsbeleg folgende Informationen enthält (1) das Datum der Transaktion; (2) das Datum (frühestens der dritte Werktag nach dem Datum der Transaktion), bis zu dem der Käufer vom Vertrag zurücktreten kann; und (3) Name und Adresse des verkaufenden LifeVantage-Beraters. Zusätzlich müssen LifeVantage-Berater Wiederverkaufskunden mündlich über ihr Widerrufsrecht informieren.

ABSCHNITT 12 - RABATTE, BONI UND PROVISIONEN

12.1 - Rabatte, Boni und Provisionsqualifikationen

Ein LifeVantage-Berater muss aktiv sein und den Vertrag einhalten, um sich für Rabatte, Boni und Provisionen ("Finanzielle Ausschüttungen") zu qualifizieren. Solange ein LifeVantage-Berater die Bedingungen des Vertrags einhält, zahlt LifeVantage finanzielle Ausschüttungen an diesen LifeVantage-Berater in Übereinstimmung mit dem LifeVantage-Vergütungsplan.

12.1.1 - Anpassung von Rabatten, Boni und Provisionen

LifeVantage-Beratern werden Finanzielle Ausschüttungen auf der Grundlage der tatsächlichen Produktverkäufe an Endverbraucher gezahlt, die entweder durch ihre eigenen Bemühungen oder durch die Bemühungen ihrer Marketingorganisation erzielt wurden. Wenn ein Produkt an LifeVantage zurückgegeben wird, um eine Rückerstattung zu erhalten, werden die Provisionen, die dem zurückgegebenen Produkt oder den zurückgegebenen Produkten zugeordnet werden können, in dem Monat, in dem die Rückerstattung vorgenommen wird, und danach in jedem Vergütungszeitraum, bis die Provision zurückgezahlt wird, von den LifeVantage-Beratern in Abzug gebracht, die die Provisionen für den Verkauf oder den Kauf der zurückgegebenen Produkte erhielten.

12.1.2. - Provisionen Auszahlungsgebühren

LifeVantage bedient sich verschiedener Dritter zur Erleichterung der Zahlungen an seine LifeVantage-Berater, und die LifeVantage-Berater haben Anspruch auf eine nominale Gebühr oder eine Transaktionsgebühr, die von diesen Dritten für den Zugang zu und/oder die Entnahme von Einkünften erhoben wird.

12.1.3. - Stornierung innerhalb der ersten 30 Tage

Wenn ein Berater von LifeVantage innerhalb der ersten dreißig (30) Tage nach der Registrierung von dem Vertrag zurücktritt und das bestellte Produkt zurückgibt, wird der bezahlte Betrag abzüglich Versandkosten, Bearbeitungsgebühren, Rabatten, Boni oder Provisionen, die gemäß diesem Handbuch gewährt werden, voll zurückerstattet.

12.2 - Nicht beanspruchte Provisionen und Gutschriften

LifeVantage-Berater sind verpflichtet, Rabatte, Provisionen und Boni innerhalb von sechs (6) Monaten ab Ausstellungsdatum zu zahlen oder einzulösen. Zahlungen, die nicht innerhalb von sechs (6) Monaten eingelöst werden, werden für ungültig erklärt. Nachdem eine Zahlung für ungültig erklärt worden ist, wird LifeVantage versuchen, den LifeVantage-Berater, dessen Zahlung für ungültig erklärt worden ist, durch Zusendung einer monatlichen schriftlichen Mitteilung an dessen zuletzt bekannte Adresse oder per E-Mail zu benachrichtigen, in der der Betrag der Zahlung angegeben wird und in der der LifeVantage-Berater darauf hingewiesen wird, dass er eine erneute Auszahlung der Zahlung beantragen kann. Für die erneute Auszahlung wird eine geringe Gebühr erhoben.

12.3 - Incentive-Reisen und Auszeichnungen

Das Unternehmen ist berechtigt, qualifizierten LifeVantage-Beratern von Zeit zu Zeit Incentive-Reisen und andere Prämien anzubieten. Diese Prämien oder Reisen können auf dem Rang und/oder der verdienstvollen Verkaufsleistung des LifeVantage-Beraters basieren und werden nur der/den in einem qualifizierten LifeVantage-Beratervertrag aufgeführten Person(en) bis zu einem Wert von zwei Flugtickets für diese Person(en) und einem Hotelzimmer gewährt. Incentive-Reisen oder -Prämien sind nicht übertragbar und haben keinen Barwert. An Personen, die nicht an den Reisen teilnehmen können oder die Prämien nicht annehmen, werden keine Zahlungen oder Gutschriften geleistet. Der LifeVantage-Berater verpflichtet sich, das Unternehmen schadlos zu halten gegen alle Forderungen, Verletzungen, Verluste oder andere Schäden, die der LifeVantage-Berater und/oder die Teilnehmer der Reise im Zusammenhang mit der Reise erleiden, einschließlich der Besuche und/oder Reisen zu den LifeVantage-Geschäftsstellen. Der LifeVantage-Berater hat keinen Anspruch auf die Versicherungsrichtlinie dem Unternehmen zur Deckung der Kosten und Ausgaben im Zusammenhang mit Verletzungen, Verlusten oder anderen Schäden des LifeVantage-Beraters und/oder der Gäste des LifeVantage-Beraters. Das Unternehmen kann nach örtlichem Recht zur Angabe des Marktwerts von Prämien, Reisen usw. in der Steuererklärung des LifeVantage-Beraters am Ende des Jahres verpflichtet sein. Der LifeVantage-Berater ist für alle Steuern verantwortlich, die sich daraus ergeben, und verpflichtet sich, das Unternehmen von allen Steueransprüchen freizustellen, die sich im Zusammenhang mit den Incentive-Reisen und -Zuwendungen ergeben. Sollte sich herausstellen, dass der LifeVantage-Berater zur Erlangung des Anspruchs auf diese Incentive-Reisen und Prämien falsche Angaben gemacht hat oder gegen die Vereinbarung verstoßen hat, kann das Unternehmen dem LifeVantage-Berater alle Kosten, die dem Unternehmen entstanden sind, oder alle Vorteile oder Prämien, die der LifeVantage-Berater erhalten hat, in Rechnung stellen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen eine Teilnahme aus jeglichen Gründen zu verweigern.

12.4 - Berichte

Mit "LifeVantage" sind der Rechtsträger, seine verbundenen Unternehmen und alle seine Mitarbeiter, leitenden Angestellten, Direktoren,

LifeVantage-Vertragspartner, LifeVantage-Berater, Kunden und Vertreter ausschließlich für die Zwecke dieses Abschnitts 12.4 gemeint.

12.4.1 - Berichte der Marketingorganisation

Den LifeVantage-Beratern ist bekannt, dass LifeVantage jedem seiner LifeVantage-Berater in regelmäßigen Abständen Informationen zur Verfügung stellt. Dies beinhaltet unter anderem Berichte über Online- oder telefonische Aktivitäten der Vermarktungsorganisation, wie zum Beispiel Sales Volume (SV) und GSV, sowie Sponsoring-Aktivitäten der Vermarktungsorganisation (die "Informationen").

12.4.2 – Entschädigungen weiterleiten

Jeder LifeVantage-Berater erklärt sich damit einverstanden, dass er LifeVantage gegenüber keinerlei Ansprüche irgendwelcher Art geltend machen wird, die sich aus der Präsentation, Zusammenstellung, Entwicklung, Veröffentlichung und Verbreitung der Informationen durch LifeVantage ergeben oder damit in irgendeiner Weise in Verbindung stehen. Dazu gehören unter anderem Ansprüche auf entgangenen Gewinn, Boni, Provisionen und verpasste Gelegenheiten. Diese Vereinbarung durch jeden Berater von LifeVantage erstreckt sich auf alle Handlungen oder Versäumnisse von LifeVantage, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Ungenauigkeiten, Unvollständigkeit, Unannehmlichkeiten, Verzögerungen oder Verlust bei der Nutzung der Informationen. Ansprüche, die sich aus einem vorsätzlichen Fehlverhalten oder einer fahrlässigen Missachtung der Rechte der LifeVantage-Berater durch LifeVantage ergeben, fallen jedoch nicht unter diesen Abschnitt 12.4.2.

ABSCHNITT 13 - PRODUKTGARANTIE, RÜCKGABE UND RÜCKKAUF VON BESTÄNDEN

13.1 - Produkt-Garantie

Innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Kauf werden geöffnete und ungeöffnete Produkte und Marketingmaterialien zu 100% zurückerstattet. Eine Warenrücksendegenehmigung ("RMA"), die über den Beratersupport ausgestellt wird, ist für alle Rücksendungen erforderlich. Das Produkt muss innerhalb von zehn (10) Werktagen nach Erhalt der RMA beim Unternehmen eingehen. Andernfalls ist die Rückgabe nicht möglich.

13.2 - Rückkauf von Vorräten

Innerhalb von zwölf (12) Monaten nach dem Kauf können ungeöffnete Produkte, deren Verfallsdatum noch mindestens sechs (6) Monate beträgt, zurückgegeben werden. Sie erhalten eine Rückerstattung in Höhe von 100 % des Kaufpreises abzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 % und einer Wiedereinlagerungsgebühr, sofern Sie eine RMA erhalten, die über den Berater-Support ausgestellt wurde, und in Übereinstimmung mit Abschnitt 12.1.1 oben. Die Rückerstattungsbearbeitung kann bis zu zwanzig (20) Tage, gerechnet ab dem Datum, an dem das Produkt eintrifft, dauern. Im Falle der Ablehnung einer Lieferung, unabhängig davon, ob es sich um ein Abonnement oder eine gerade aufgegebenene Bestellung handelt, wird LifeVantage eine Wiedereinlagerungsgebühr in Höhe von 10 % der hinterlegten Zahlungsart berechnen.

13.3 - Ausnahmen von den Erstattungsrichtlinien

Finanzielle Ausschüttungen, die zu einem früheren Zeitpunkt gezahlt wurden, können storniert oder angepasst werden, wenn das Produkt zurückgegeben wird, und zwar nach alleinigem Ermessen des Unternehmens. An den LifeVantage-Berater und seine Upline gezahlte finanzielle Ausschüttungen für vom LifeVantage-Berater oder Kunden zurückgegebene Produkte können vom jeweiligen Upline-Beraterkonto abgebucht oder von aktuellen oder zukünftigen finanziellen Ausschüttungen einbehalten werden. Der LifeVantage-Berater erklärt sich damit einverstanden, sich nicht auf das bestehende Volumen der Marketingorganisation am Ende eines Provisionszeitraums zu verlassen. Rückgaben können zu Änderungen des Volumens, des Titels, des Rangs und/oder der finanziellen Ausschüttungen führen.

ABSCHNITT 14 - STREITBEILEGUNG UND RECHTSMITTEL

14.1 - Einschränkung der Rechtsmittel

Im Rahmen der anwendbaren Gesetze haften weder LifeVantage noch seine leitenden Angestellten, Direktoren, Manager, Mitarbeiter, Vertreter oder Tochtergesellschaften gegenüber einem LifeVantage-Berater oder einer anderen Person für indirekte Schäden, Folgeschäden, Nebenschäden, besondere Schäden oder Strafschadensersatz, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag ergeben: Angebliche Schäden im Zusammenhang mit Verzögerungen oder Fehlern bei der Bestellung, Lieferung oder Qualität von LifeVantage-Produkten; Zahlung oder Nichtzahlung von Vergütungen im Rahmen des LifeVantage-Vergütungsplans; und jegliche Informationen, die LifeVantage den LifeVantage-Beratern zur Verfügung stellt, einschließlich Informationen über die Vertriebsorganisation, Uplines, LifeVantage-Beraterlisten und -einkünfte und andere ähnliche Informationen. Weder LifeVantage noch seine leitenden Angestellten, Direktoren, Mitarbeiter, Vertreter oder verbundene Unternehmen sind haftbar für Ereignisse oder

Umstände, die durch höhere Gewalt herbeigeführt wurden, wie z. B. Streik, Arbeitsstreitigkeiten, Aufruhr, Krieg, Brand, Naturkatastrophen, Tod, gesundheitliche Krisen wie z. B. Epidemie oder Pandemie, Aufruhr, Einschränkung oder Ausfall von Versorgungsquellen oder behördliche Verfügungen oder Anordnungen.

14.2 - Stufen der Streitbeilegung und allgemeine Verfahren zur Streitbeilegung

Streitfälle zwischen dem Unternehmen und einem LifeVantage-Berater, die aus dem Vertrag, dem von dem LifeVantage-Berater durchgeführten Geschäft oder der von dem Unternehmen angebotenen Gelegenheit hervorgehen oder damit in Zusammenhang stehen, werden in drei Schritten beigelegt: (a) informelle Verhandlungen; (b) nicht bindende Schlichtung; und (c) Gerichtsverfahren für Ansprüche unter € 25.000, es sei denn, es wird auch ein gerechter Ausgleich angestrebt (außer wie unten beschrieben), oder ein verbindliches vertrauliches Schiedsverfahren, wenn der Anspruch € 25.000 oder mehr beträgt und/oder ein gerechter Ausgleich angestrebt wird. Für den Fall, dass ein Anspruch auf Schadenersatz in Höhe von 25.000 € oder mehr geltend gemacht wird oder ein Anspruch auf eine angemessene Entschädigung (mit Ausnahme der nachstehenden Bestimmungen) geltend gemacht wird, vereinbaren die Parteien die Beilegung der Streitigkeit durch ein verbindliches Schiedsverfahren unter Verzicht auf ein Gerichtsverfahren.

Die folgenden Bestimmungen gelten für alle Verfahren im Rahmen dieser Streitbeilegungspolitik:

- (a) Jede Klage, die von einer Partei gegen die andere erhoben wird, muss innerhalb einer Frist von einem Jahr erhoben werden, gerechnet ab dem Tag, an dem die Handlung oder Unterlassung, die den Anspruch begründet, stattgefunden hat. In Fällen, in denen eine informelle Verhandlung erforderlich ist, wird die Verjährungsfrist von einem Jahr nach diesem Vertrag bis zum Abschluss der Mediationsphase nach diesem Vertrag und für einen Zeitraum von zehn Kalendertagen nach dem schriftlichen Antrag auf informelle Verhandlung gehemmt sein.
- (b) Vorbehaltlich anders lautender Bestimmungen in dieser Richtlinie zur Streitbeilegung darf keine Partei vor Abschluss der nachstehenden Verhandlungs- und Vermittlungsverfahren ein Schiedsverfahren oder ein Gerichtsverfahren in Bezug auf diesen Vertrag oder das Geschäft einleiten.
- (c) Alle Angebote, Zusagen, Handlungen und Erklärungen, ob mündlich oder schriftlich, die von einer der Parteien, ihren Vertretern, Mitarbeitern, Sachverständigen und Anwälten im Laufe der Verhandlungen und/oder der Mediation gemacht werden, sind vertraulich, privilegiert und für jeden Zweck, einschließlich der Anfechtung, geschützt, in Gerichtsverfahren, Schiedsgerichtsverfahren oder anderen Verfahren, an denen die Parteien beteiligt sind, unter der Voraussetzung, dass Beweismittel, die andernfalls zulässig oder auffindbar wären, durch ihre Verwendung in den Verhandlungen und/oder der Mediation nicht unzulässig oder auffindbar werden.
- (d) Sofern sich die Parteien nicht einvernehmlich auf einen anderen Ort einigen, finden die informellen Verhandlungen und das Mediationsverfahren in Amsterdam, Niederlande, statt. Auf Wunsch einer der Parteien finden die informellen Verhandlungen und das Schlichtungsverfahren telefonisch statt.
- (e) Jede Partei trägt ihre eigenen Anwalts-, Sachverständigen-, Berufsausübungs- und Zeugenkosten, die ihr bei der Verfolgung ihrer Ansprüche entstehen, ungeachtet des Gerichtsstands; ausgenommen sind die nachstehend genannten Fälle.

14.1.1 Informelle Verhandlung

Die Parteien werden sich nach Treu und Glauben bemühen, alle Streitigkeiten, die sich aus oder in Verbindung mit diesem Vertrag oder den Geschäften dem Unternehmen ergeben, unverzüglich durch Verhandlungen zwischen dem geschädigten LifeVantage-Berater und Führungskräften dem Unternehmen beizulegen, die zur Beilegung der Streitigkeit befugt sind und auf einer höheren Führungsebene angesiedelt sind als die Personen, die unmittelbar für die Durchführung dieses Vertrags verantwortlich sind. Eine Partei kann sich bei solchen Verhandlungen von einem Rechtsanwalt begleiten lassen. Wenn eine Partei beschließt, ihren Anwalt hinzuzuziehen, muss die andere Partei, sofern sie einen Anwalt beauftragt hat, ebenfalls zustimmen, ihren Anwalt hinzuzuziehen. Um das Verhandlungsverfahren einzuleiten, kann jede Partei der anderen Partei schriftlich alle Streitigkeiten mitteilen, die nicht im normalen Geschäftsverlauf beigelegt werden können. Die Partei, die die Mitteilung erhält, muss der anderen Partei innerhalb von 10 Tagen nach Zustellung der Mitteilung schriftlich antworten. In der Mitteilung und in der Antwort sind (a) der Standpunkt jeder Partei und eine Zusammenfassung der Argumente, auf die sich dieser Standpunkt stützt, sowie (b) die Namen und Titel des leitenden Angestellten und des Rechtsanwalts, die diese Partei begleiten (falls zutreffend), oder die Namen des LifeVantage-Beraters und seines Rechtsanwalts (falls zutreffend), die ihn bei den Verhandlungen begleitet haben, in angemessener Genauigkeit anzugeben. Die Parteien und die Rechtsanwälte (falls zutreffend) beider Parteien werden sich innerhalb von 20 Tagen nach Zustellung der Mitteilung zu einem für beide Parteien annehmbaren Zeitpunkt und an einem für beide Parteien annehmbaren Ort treffen. Dieses Treffen kann telefonisch oder per Videokonferenz stattfinden, wenn eine der Parteien dies wünscht. Die Mediation kann einen Werktag nach Abschluss der Verhandlungsphase eingeleitet werden, es sei denn, die Parteien haben sich schriftlich auf etwas anderes geeinigt. Die Verhandlungsphase ist "beendet", wenn eine Partei der anderen Partei schriftlich mitteilt, dass sie

der Auffassung ist, dass die Verhandlungen "beendet" sind. Die Beendigung der Verhandlungen ist kein Hindernis für die Fortsetzung der Verhandlungen oder für die Aufnahme von Verhandlungen zu einem späteren Zeitpunkt, wenn beide Parteien dies wünschen.

14.1.2 Mediation

Wenn es den Parteien nicht gelingt, ihre Streitigkeit in guten Treuen zu verhandeln, ist als nächster Schritt im Streitbeilegungsverfahren die Schlichtung (Mediation) vorgesehen. Entscheidet sich eine der Parteien für ein Mediationsverfahren, so muss sie der anderen Partei innerhalb von 10 Kalendertagen nach Abschluss der informellen Verhandlungsphase eine schriftliche Mitteilung mit der Bitte um Einleitung eines Mediationsverfahrens ("Notice of Mediation") übermitteln. Die Notice of Mediation wird wirksam, wenn sie von der Partei, an die sie gerichtet ist, empfangen wird, und muss persönlich übergeben oder per vorausbezahlter eingeschriebener Luftpost oder per Übernachtskurier versandt werden. Benachrichtigungen an LifeVantage sind an den Chefsyndikus am Hauptsitz von LifeVantage in den USA zu richten. Die Benachrichtigung über die Mediation muss datiert sein und die Ansprüche oder Fragen, die Gegenstand der Mediation sind, sowie die Abhilfemaßnahmen, die in der Mediation angestrebt werden, angeben. Die Parteien wählen innerhalb von 10 Tagen nach Zustellung der Benachrichtigung einen für beide Seiten akzeptablen Mediator. Der Mediator wird aus dem Kreis der Mediatoren ausgewählt, die von den Parteien in gegenseitigem Einvernehmen schriftlich als geeignet anerkannt worden sind. Sind die Parteien nicht in der Lage, sich auf einen Mediator zu einigen, der für beide Parteien akzeptabel ist, so beantragen sie die Ernennung eines neutralen Mediators beim London Court of International Arbitration (www.lcia.org). Wenn keine der Parteien rechtzeitig nach Abschluss der Verhandlungsphase ein Schlichtungsverfahren beantragt, gilt die Streitigkeit als beigelegt. Ohne die Zustimmung beider Parteien können keine weiteren Schritte im Rahmen eines Schlichtungs-, Schieds- oder Gerichtsverfahrens eingeleitet werden. Die Mediation ist innerhalb von 20 Kalendertagen ab dem Tag der Auswahl oder Bestellung des Mediatoren oder ab dem Tag, der von den Parteien und dem Mediatoren anderweitig vereinbart wurde, durchzuführen. Die Mediation wird spätestens 30 Kalendertage nach dem Treffen zwischen dem Mediator und den Parteien abgeschlossen, sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren. Die Parteien sind verpflichtet, das Honorar des Mediators und alle anderen Kosten, die dem Mediator im Zusammenhang mit der Mediation entstehen, zu gleichen Teilen zu tragen. Jede Partei trägt ihre eigenen Kosten im Zusammenhang mit der Mediation. Dazu gehören unter anderem Anwaltshonorare, Spesen und Reisekosten. Die Ergebnisse der Mediation sind vertraulich zu behandeln und dürfen nicht in einem gerichtlichen Verfahren verwendet werden.

14.1.3 Schiedsgerichtsverfahren oder Rechtsstreit

Wenn die Streitigkeit nicht durch informelle Verhandlungen und Schlichtung, wie oben beschrieben, beigelegt werden konnte, ist der nächste Schritt im Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten entweder die Einleitung eines Schiedsverfahrens oder die Einleitung eines Gerichtsverfahrens, wie unten beschrieben.

(a) Streitigkeiten, die Gegenstand eines Gerichtsverfahrens sind: Bei Streitigkeiten mit einem Streitwert von weniger als € 25.000 und bei Streitigkeiten, die NICHT Gegenstand eines Verfahrens nach dem Billigkeitsrecht sind, kann mit Zustimmung der Parteien ein Verfahren nach der Schiedsgerichtsordnung eingeleitet werden. Wenn sich die Parteien nicht über die Beilegung der Streitigkeit durch ein Schiedsverfahren einig sind, kann eine Klage ausschließlich bei den Gerichten in den Niederlanden eingereicht werden, und beide Parteien unterwerfen sich hiermit, soweit gesetzlich zulässig, und verzichten auf jegliche Einrede in Bezug auf die persönliche Zuständigkeit oder den Gerichtsstand dieser Gerichte.

(b) Streitigkeiten werden einem Mediationsverfahren unterworfen: Beläuft sich ein Anspruch auf einen Betrag von € 25.000 oder mehr oder ist er auf eine angemessene Entschädigung gerichtet und können die Parteien ihre Streitigkeit nicht erfolgreich durch die oben genannten Verhandlungs- und Vermittlungsverfahren beilegen, wird die Streitigkeit durch ein verbindliches und vertrauliches Schiedsverfahren wie unten beschrieben beigelegt. Im Falle der Einleitung eines Mediationsverfahrens wird dieses in englischer Sprache in Amsterdam, Niederlande, oder nach Vereinbarung der Parteien an einem anderen Ort, der für LifeVantage und den Berater in angemessener Weise zugänglich ist, abgehalten, wobei der Schiedsspruch jedoch vor jedem zuständigen Gericht verhandelbar ist.

14.3 Von der LCIA verwaltete Schiedsgerichtsbarkeit.

Das Schiedsverfahren wird beim London Court of International Arbitration ("LCIA") eingeleitet und von diesem gemäß seinen Schiedsregeln durchgeführt. Die Schiedsregeln können auf der Website des LCIA unter https://www.lcia.org/Dispute_Resolution_Services/lcia-arbitration-rules-2020.aspx eingesehen werden. Auf Anfrage an die Compliance & Education Abteilung von LifeVantage (compliance@lifevantage.com) werden Ihnen Kopien der JAMS Regeln und Verfahren auch per E-Mail zugesandt. Unbeschadet der LCIA-Regeln und vorbehaltlich einer anderweitigen Vereinbarung zwischen den Parteien gilt für alle Schiedsverfahren Folgendes:

(a) Der Beginn des Schiedsverfahrens muss spätestens 365 Tage nach der Bestellung des Schiedsrichters und darf nicht länger

als fünf Arbeitstage dauern.

- (b) Den Parteien wird die gleiche Zeit eingeräumt, um ihre Argumente vorzubringen.
- (c) Der Schiedsspruch besteht aus einer schriftlichen Erklärung, aus der hervorgeht, wie über die einzelnen Ansprüche entschieden wurde. In dem Schiedsspruch werden auch die wesentlichen Feststellungen und Schlussfolgerungen, auf denen der Schiedsspruch beruht, kurz zusammengefasst.
- (d) Alle Streitigkeiten in Bezug auf die Frage, ob die Streitigkeit Gegenstand eines Schiedsverfahrens ist, sind Gegenstand eines Schiedsverfahrens.
- (e) Das Schiedsverfahren wird als Einzelverfahren und nicht als Teil einer Sammelklage oder einer konsolidierten Klage durchgeführt.
- (f) Sofern hierin nicht ausdrücklich vorgesehen, verzichten die Parteien ausdrücklich auf ihr Recht, ein Gerichtsverfahren einzuleiten.
- (g) Der Schiedsrichter hat volle Freiheit, über das Offenlegungs- und Auskunftsverfahren zu entscheiden, mit der Ausnahme, dass die LCIA nicht berechtigt ist, ein Schiedsverfahren mit mehreren Klägern oder eine Sammelklage durchzuführen. In diesem Zusammenhang vereinbaren die Parteien ausdrücklich, dass jede Partei ihre Ansprüche gegen die andere Partei nur in ihrer individuellen Eigenschaft geltend machen kann und nicht als Mitglied einer Gruppe in einem angeblichen Gruppen- oder Vertretungsverfahren, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf eine Sammelklage oder ein Gruppenschiedsverfahren. Der Schiedsrichter darf die Ansprüche von mehr als einer Partei in einem Schiedsverfahren nicht zusammenfassen oder konsolidieren, es sei denn, es liegt die schriftliche Zustimmung aller betroffenen Parteien vor.
- (h) Die Parteien sind sich einig, dass der Schiedsrichter keine Befugnis zu folgendem hat:
- Gewährung von Rechtsbehelfen, die über die in diesem Übereinkommen vorgesehenen hinausgehen;
 - Folgeschäden, Strafschadensersatz oder andere Schäden zusprechen, die nicht am tatsächlichen und unmittelbaren Schaden der obsiegenden Partei gemessen werden; oder
 - Die Zusammenlegung von Gruppenschiedsverfahren anzuordnen, die Ansprüche von mehr als einer Person zusammenzufassen oder auf andere Weise den Vorsitz über eine Form des repräsentativen Verfahrens oder des Gruppenverfahrens zu führen
- (i) Jede Partei hat das Recht, sich im Schiedsverfahren durch einen Rechtsanwalt vertreten zu lassen.
- (j) Die Entscheidung des Schiedsrichters ist endgültig und für die Parteien bindend. Der Schiedsspruch kann, falls erforderlich, vor einem Gericht, dessen Zuständigkeit die Parteien, wie hier festgelegt, zugestimmt haben, verhandelt und entschieden werden. Auch nach Kündigung oder Beendigung des Vertrags bleibt diese Schiedsvereinbarung in Kraft.
- (k) Die Befugnisse des Schiedsrichters beschränken sich darauf, die von den Parteien dem Schiedsgericht unterbreitete Streitigkeit zu entscheiden. Daher kann keine Entscheidung des Schiedsrichters als Präzedenzfall in anderen Schiedsverfahren herangezogen werden, es sei denn, die Streitigkeit wird zwischen denselben Parteien anhängig gemacht. In diesem Fall kann die Entscheidung ein Grund für den Ausschluss eines weiteren Schiedsverfahrens in Bezug auf denselben Anspruch sein.
- (l) Die Parteien können nach Einleitung des Schiedsverfahrens eine Streitigkeit zwischen ihnen beilegen, ohne dass der für die Streitigkeit zuständige Schiedsrichter dem zustimmt oder daran mitwirkt.

14.4 Vertraulichkeit von Streitschlichtungsverfahren

Mit Ausnahme der Erörterung der Ansprüche mit gutgläubigen Zeugen der Streitigkeit darf keine der Parteien die Ansprüche, Behauptungen, Begründetheit, Beweise, Positionen, Schriftsätze, Zeugenaussagen, Urteile, Schiedssprüche, Anordnungen, Fragen oder andere Aspekte der Streitigkeit mündlich oder schriftlich gegenüber Dritten erörtern, veröffentlichen oder anderweitig verbreiten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Offenlegung im Internet oder in sozialen Medien oder auf Blog-Plattformen, und zwar vor, während oder nach jeder Phase der drei Schritte des Streitbeilegungsverfahrens, es sei denn, es gilt eine spezielle Ausnahmeregelung in dieser Richtlinie zur Streitbeilegung. Ohne die Allgemeingültigkeit des Vorstehenden einzuschränken, dürfen die Parteien keine Informationen an Dritte weitergeben:

- (a) Der Inhalt oder die Grundlage der Kontroverse, des Rechtsstreits oder der Forderung;
- (b) Die Substanz oder den Inhalt eines Vergleichsangebots oder von Vergleichsgesprächen oder -angeboten im Zusammenhang mit dem Streitfall;
- (c) Die Schriftsätze oder der Inhalt von Schriftsätzen oder deren Anlagen, die in einem Schiedsgerichtsverfahren eingereicht werden;
- (d) Der Inhalt von Zeugenaussagen oder anderen Beweisen, die bei einer Schiedsgerichtsanhörung vorgelegt oder durch Offenlegung im Schiedsgerichtsverfahren erlangt wurden;
- (e) Die Bedingungen oder der Betrag eines Schiedsspruchs; oder
- (f) Die Entscheidungen des Schiedsrichters zu den verfahrensrechtlichen und/oder materiellrechtlichen Fragen des Falles.

14.5 Pauschalierter Schadenersatz für die Verletzung der Vertraulichkeitsverpflichtung

Verstößt eine Partei gegen ihre Geheimhaltungsverpflichtungen gemäß dieser Streitbelegungsrichtlinie, so erleidet die nicht verstoßende Partei einen erheblichen, nicht leicht zu beziffernden Schaden an ihrem Ruf und ihrem Geschäftswert. Verstößt eine Partei gegen die Vertraulichkeitsbestimmungen dieser Streitbelegungsrichtlinie, gilt daher Folgendes:

- (a) Die nicht verletzende Partei hat Anspruch auf einen pauschalierten Schadenersatz in Höhe von 10.000,00 € pro Verletzung bzw. 25.000,00 € pro Verletzung im Falle der Veröffentlichung der Offenlegung im Internet, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Offenlegung auf einer Website oder in einem Social Media Forum. Jede Offenlegung von Ansprüchen, Behauptungen, Schriftsätzen oder sonstigen unzulässigen Offenlegungen gilt als gesonderter Verstoß. Ungeachtet dieser Vertraulichkeits- und Freistellungsklausel ist nichts in dieser Klausel eine Beschränkung des Rechts oder der Möglichkeit einer Partei zur Offenlegung von Beweisen, Ansprüchen oder Behauptungen in Bezug auf die Streitigkeit gegenüber Personen, die in gutem Glauben Zeuge der Streitigkeit sind oder werden können. Die Parteien kommen überein, dass dieser pauschale Schadenersatz angemessen ist, und verzichten darauf, ihn als Strafe zu beanspruchen oder sich auf ihn zu berufen; und
- (b) Die Verletzung der Vertraulichkeitsklausel durch die Verbreitung oder Veröffentlichung der im vorstehenden Absatz beschriebenen Informationen durch eine Partei über Massenmedien gleich welcher Art (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Veröffentlichung im Internet oder auf einer Social-Media-Plattform) stellt eine vorsätzliche und grob böswillige Handlung dar und stellt einen Verzicht der verletzenden Partei auf das Recht dar, Ansprüche und/oder Einreden gegen die nicht verletzende Partei geltend zu machen, und berechtigt die nicht verletzende Partei, ein Versäumnisurteil gegen die verletzende Partei zu erwirken.

14.6 Notfall und Unterlassungsanspruch

Jede Partei kann bei der LCIA einen Eilantrag und/oder eine Unterlassungsklage einreichen, um ihre Rechte und Interessen am geistigen Eigentum zu schützen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Schutz ihrer Rechte gemäß den Bestimmungen zum Abwerbverbot in diesen Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Ein Anspruch oder ein Klagegrund, der einen Notrechtsschutz erfordert, ist gemäß den Bestimmungen für Notfälle in der LCIA-Schiedsgerichtsordnung (verfügbar unter https://www.lcia.org/Dispute_Resolution_Services/lcia-arbitration-rules-2020.aspx oder durch Kontaktaufnahme mit der LifeVantage-Abteilung für Compliance und Bildung compliance@lifelivantage.com) geltend zu machen. Die Parteien vereinbaren, dass jeder Verstoß gegen die Abschnitte 6.1 (Abwerbverbot), 7.1 (Marketingorganisationstätigkeit), 8.5.12 (Online-Auktionen) und 8.5.13 (Online-Handel) dieses Handbuchs LifeVantage zu dringendem und dauerhaftem Rechtsschutz berechtigt, weil: (a) es keinen adäquaten Rechtsbehelf gibt; (b) LifeVantage im Falle eines Verstoßes gegen diese Richtlinien einen unmittelbaren und nicht wieder gutzumachenden Schaden erleidet; und (c) wenn dringender und dauerhafter Rechtsschutz nicht gewährt wird, der Schaden für LifeVantage den möglichen Schaden für den LifeVantage-Berater, der gegen diese Richtlinien verstößt, überwiegt, wenn dringender und/oder dauerhafter Rechtsschutz gewährt wird.

14.7 Streitigkeiten, die nicht dem dreistufigen Streitschlichtungsverfahren unterliegen

Die folgenden Streitfälle sind von der strikten Einhaltung der drei Schritte des Streitbelegungsverfahrens ausgenommen:

14.7.1 Klage zur Durchsetzung eines Schiedsspruchs oder einer Verfügung

Jede Partei kann bei einem ordnungsgemäß zuständigen Gericht eine Klage einreichen, um einen Schiedsspruch oder eine Anordnung durchzusetzen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf eine Anordnung für einen Eilrechtsschutz.

14.7.2 Petitionen für Notfallhilfe

Hält eine Partei es zum Schutz ihrer Interessen für erforderlich, einen Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung zu stellen, so kann sie einen Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung gemäß dieser Richtlinie stellen, ohne in das oben beschriebene Verhandlungs- oder Vermittlungsverfahren einzutreten. Ungeachtet des Vorstehenden wird den Parteien die Aufnahme von Verhandlungen und/oder Mediation parallel zu einem anhängigen Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung nahegelegt, ohne dass die Parteien hierzu verpflichtet sind.

14.7.3 Disziplinarrechtliche Sanktionen

LifeVantage ist nicht zur Durchführung des dreistufigen Verfahrens zur Beilegung von Streitigkeiten vor der Verhängung von Disziplinarmaßnahmen wegen Verletzung der Vereinbarung gemäß Abschnitt 14.12 verpflichtet.

14.8 Rechtsbehelfe

Dem LifeVantage-Berater stehen in jedem Schiedsgerichtsverfahren die Rechtsbehelfe zu, die dem LifeVantage-Berater nach den anwendbaren nationalen, bundesstaatlichen und örtlichen Gesetzen des Wohnsitzes des LifeVantage-Beraters zustehen.

14.9 Verzicht auf Sammelklagen

Alle Streitfälle, die sich aus oder in Verbindung mit diesem Vertrag ergeben, die sich aus oder in Verbindung mit dem Geschäft von LifeVantage ergeben oder die sich aus oder in Verbindung mit der Beziehung zwischen den Parteien ergeben, werden einzeln vorgebracht und verhandelt, sei es im Rahmen eines Schiedsgerichtsverfahrens oder im Rahmen eines Prozesses. Die Parteien verzichten auf ihr Recht, die andere Partei und/oder deren jeweilige Eigentümer, leitende Angestellte, Direktoren und Bevollmächtigte kollektiv oder konsolidiert zu verklagen.

14.10 Geltendes Recht

Sofern in diesem Vertrag nicht ausdrücklich etwas anderes bestimmt ist, unterliegen alle Angelegenheiten im Zusammenhang mit dem Vertrag, dem LifeVantage Geschäft, der Beziehung zwischen den Parteien oder alle sonstigen Ansprüche zwischen den Parteien niederländischem Recht, ohne Rücksicht auf die Prinzipien des internationalen Privatrechts.

14.11 Gerichtskosten und Gebühren

Jede Partei trägt ihre eigenen Anwalts- und sonstigen Kosten und Aufwendungen, die ihr entstehen, um einen Rechtsstreit zu führen, unabhängig davon, wie der Rechtsstreit ausgeht. Ungeachtet des Vorstehenden oder anderer gegenteiliger Bestimmungen in diesem Vertrag ist die obsiegende Partei in einem Rechtsstreit wegen unzulässiger Produktumlenkung (wie in den Absätzen 8.5.11, 8.5.12 und 8.5.13 dieses Vertrags definiert) berechtigt, die Erstattung der Anwaltshonorare, Kosten und Auslagen zu verlangen, die ihr bei der Untersuchung, Verfolgung oder Abwehr des Rechtsstreits entstehen.

14.12 Disziplinarstrafen, Verstöße und Rechtsbehelfe

Jegliche Verletzung der Vereinbarung und der Disziplinarmaßnahmen, einschließlich dieses Handbuchs, oder jegliches illegale, betrügerische, irreführende oder unethische Geschäftsverhalten eines LifeVantage-Beraters kann nach alleinigem Ermessen des Unternehmens eine oder mehrere der folgenden Korrekturmaßnahmen zur Folge haben:

- (a) Erteilung einer schriftlichen Verwarnung oder Ermahnung;
- (b) Ausstellung eines Schreibens, das den LifeVantage-Berater anweist, sofortige Abhilfemaßnahmen zu ergreifen;
- (c) Verlust des Anspruchs auf einen oder mehrere Bonus- und Provisionsschecks; ganz oder teilweise;
- (d) Die Einbehaltung von Finanzausschüttungen während des Zeitraums, in dem LifeVantage ein Verhalten untersucht, das mutmaßlich gegen die Vereinbarung verstößt;
- (e) Aussetzung des Abkommens für eine oder mehrere Lohnperioden;

- (f) Annullierung des Abkommens;
- (g) Kündigung des Vertrags durch einen anderen unmittelbaren Angehörigen des LifeVantage-Beraters oder eine verbundene Person, die mit dem verstößenden LifeVantage-Berater in Verbindung steht; und/oder
- (h) Jede andere Maßnahme, die der Vertrag ausdrücklich zulässt und die LifeVantage als notwendig und angemessen erachtet, um Schäden zu beheben, die teilweise oder ausschließlich durch den Vertragsbruch des LifeVantage-Beraters verursacht wurden.

14.13 - Gesetzlich vorgeschriebener Beschwerde- oder Ermittlungsprozess

Keine der Bestimmungen dieses Abkommens verhindert den Zugang zu einem anwendbaren gesetzlichen Beschwerde- oder Untersuchungsverfahren.

ABSCHNITT 15 - BESTELLUNG

15.1 - Kunden

Die LifeVantage-Berater werden dazu ermutigt, bei ihren Kunden für das LifeVantage-Kundenprogramm Werbung zu machen. Das LifeVantage-Kundenprogramm ermöglicht es den Kunden, ihre LifeVantage-Produkte direkt von LifeVantage zu beziehen, und zwar entweder in Form von Abonnements oder in Form von Einzelbestellungen. Die Kunden können online auf der LifeVantage-Website bestellen oder einfach die gebührenfreie LifeVantage-Bestellnummer anrufen, um ihre Bestellung aufzugeben. Die Bestellung wird mit der Kreditkarte bezahlt. Die bestellten Produkte werden dann von LifeVantage direkt an den Kunden versandt, und der entsprechende LifeVantage-Berater erhält eine Gutschrift für diese Bestellungen.

15.2 - Kauf von LifeVantage-Produkten

Jeder LifeVantage-Berater muss seine Produkte direkt von LifeVantage beziehen. Dabei ist die LifeVantage-Beraternummer zu verwenden. Wenn ein LifeVantage-Berater Produkte von einem anderen LifeVantage-Berater oder einer anderen Quelle kauft, erhält der kaufende LifeVantage-Berater keine mit diesem Kauf verbundenen Umsätze und/oder finanziellen Ausschüttungen.

15.3 - Allgemeine Bestellrichtlinien

Bei Erhalt einer Bestellung per Post mit einer ungültigen oder falschen Zahlungsweise wird LifeVantage versuchen, den LifeVantage-Berater oder den Kunden telefonisch und/oder per E-Mail zu kontaktieren, um eine alternative Zahlungsweise zu erhalten. Die Bestellung wird unbearbeitet zurückgeschickt, wenn diese Versuche nach fünf (5) Werktagen erfolglos bleiben. Bestellungen per Nachnahme werden nicht akzeptiert. LifeVantage hat keine Mindestbestellmenge. Eine Kombination von Bestellungen von Produkten und Bestellungen von Verkaufshilfen ist möglich.

15.4 - Versand- und Rückgaberichtlinien

LifeVantage wird alle Teile einer Bestellung, die zu diesem Zeitpunkt auf Lager sind, so schnell wie möglich versenden. Sollte jedoch ein bestellter Artikel nicht auf Lager sein, wird er in die Warteschlange gestellt und versandt, sobald zusätzlicher Lagerbestand bei LifeVantage verfügbar ist. LifeVantage-Beratern wird der Verkaufspreis für nachbestellte Artikel in Rechnung gestellt. Es sei denn, auf der Rechnung ist vermerkt, dass das Produkt nicht mehr lieferbar ist. LifeVantage wird die LifeVantage-Berater und Kunden darüber informieren, wenn Artikel nicht auf Lager sind und es wahrscheinlich ist, dass sie nicht innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Bestelldatum geliefert werden können. Ein voraussichtliches Lieferdatum ist ebenfalls Teil der Benachrichtigung. Auf Wunsch des Kunden oder des LifeVantage-Beraters können Artikel, die bereits bestellt wurden, storniert werden. Kunden und LifeVantage-Berater können stornierte Nachbestellungen zurückerstattet, gutgeschrieben oder ersetzt bekommen. Im Falle einer Rückerstattung wird das Umsatzvolumen des LifeVantage-Beraters im Monat der Rückerstattung um den Betrag der Rückerstattung reduziert.

15.5 - Bestellbestätigung

Ein LifeVantage-Berater und/oder der Empfänger einer Bestellung müssen die Übereinstimmung des erhaltenen Produkts mit dem auf der Versandrechnung angegebenen Produkt und dessen Unversehrtheit bestätigen. Ein LifeVantage-Berater verzichtet auf sein Recht, Korrekturen zu verlangen, wenn er LifeVantage nicht innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Lieferung über Unstimmigkeiten bei der Lieferung oder Schäden informiert.

15.6 - Produktabkündigung

Erst wenn die Bestellung bezahlt wurde und die Lieferbedingungen erfüllt sind, gilt die Bestellung als abgeschlossen. Sind diese

Bedingungen nicht innerhalb von neunzig (90) Tagen ab dem Datum der Bestellung erfüllt, behält sich LifeVantage das Recht vor, das endgültige Ergebnis der Bestellung zu bestimmen. Der LifeVantage-Berater entbindet das Unternehmen von jeder weiteren Verpflichtung oder Haftung.

ABSCHNITT 16 - ZAHLUNG UND VERSAND

16.1 - Einlagen

Ein LifeVantage-Berater sollte, außer wenn es um die Produktlieferung geht, keine Gelder zahlen oder annehmen, um an einen persönlichen Wiederverkaufskunden zu verkaufen. LifeVantage-Beratern ist es nicht gestattet, Gelder von ihren Wiederverkaufskunden anzunehmen, um diese als Anzahlung zu halten und auf zukünftige Lieferungen zu warten.

16.2 - Unzureichende Mittel

Es ist die Verantwortung eines jeden LifeVantage-Beraters sicherzustellen, dass auf seinem Konto eine ausreichende Deckung oder ein ausreichendes Guthaben zur Deckung der monatlichen Abonnementbestellungen oder anderer Bestellungen vorhanden ist. LifeVantage hat keine Verpflichtung zur Kontaktaufnahme mit LifeVantage-Beratern im Falle der Stornierung von Bestellungen, die auf Grund unzureichender Deckung oder unzureichenden Guthabens storniert werden. Diese Art der Auftragsstornierung kann dazu führen, dass der LifeVantage-Berater das Produkt nicht erhält oder dass der LifeVantage-Berater nicht in der Lage ist, die Anforderungen an das Umsatzvolumen für den jeweiligen Monat zu erfüllen.

16.3 - Beschränkungen für die Verwendung von Kreditkarten durch Dritte

LifeVantage-Berater dürfen anderen LifeVantage-Beratern oder Kunden nicht gestatten, ihre Kreditkarten oder die Kreditkarten anderer Dritter zu verwenden.

16.4 - Verkaufs-, Mehrwert-, Umsatz- oder äquivalente Steuern

Im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit ist LifeVantage verpflichtet, Umsatzsteuern und alle anderen Steuern jeglicher Art, ob Mehrwert-, Umsatz- oder gleichwertige Steuern, zu erheben, wie dies in allen anwendbaren Gesetzen vorgeschrieben ist und ob diese auf nationaler, staatlicher oder lokaler (Gemeinde, Die Steuern werden von LifeVantage auf nationaler, bundesstaatlicher oder lokaler (kommunaler oder sonstiger) Ebene (eine "politische Einheit") erhoben, die die Zuständigkeit hat, dies von LifeVantage zu verlangen, und sie werden ferner auf die Ihnen in Rechnung gestellten oder in Rechnung zu stellenden Beträge für alle von LifeVantage-Beratern und -Kunden getätigten Käufe aufgeschlagen, festgesetzt oder anderweitig aufgeschlagen und an die jeweiligen politischen Einheiten abgeführt. Dementsprechend wird LifeVantage im Namen der LifeVantage-Berater die Umsatzsteuer und alle anderen Steuern jeglicher Art, ob Mehrwert-, Umsatz- oder gleichwertige Steuern, auf der Grundlage des empfohlenen Verkaufspreises der Produkte gemäß den geltenden Steuersätzen der politischen Einheit, für die die Lieferung bestimmt ist, erheben und abführen. Wenn ein LifeVantage-Berater eine aktuelle Umsatzsteuerbefreiungsbescheinigung und eine Umsatzsteuerregistrierungslizenz oder eine andere anwendbare Steuer-"oder Mehrwertsteuer"-Registrierungslizenz oder eine andere anwendbare Steuerbefreiungsbescheinigung oder einen Nachweis über die Registrierung von Umsatz- oder gleichwertigen Steuern vorgelegt und von LifeVantage akzeptiert hat, werden die Umsatzsteuern oder alle anderen anwendbaren Mehrwert-, Umsatz- oder gleichwertigen Steuern nicht auf die Rechnung aufgeschlagen, wenn und soweit dies nach den geltenden Gesetzen oder Vorschriften zulässig ist, und in diesem Fall liegt die Verantwortung für die Erhebung und Abführung dieser Steuern an die zuständigen Behörden beim LifeVantage-Berater. Die Befreiung von der Zahlung der Umsatzsteuer oder aller anderen gleichwertigen Steuern, wie oben beschrieben, gilt nur für Bestellungen, die an eine politische Einheit geliefert werden, für die die ordnungsgemäßen Steuerbefreiungspapiere oder der Nachweis der Umsatz- oder gleichwertigen steuerlichen Registrierung eingereicht und akzeptiert wurden. Auf Bestellungen, die in eine andere politische Einheit versandt werden, werden die entsprechenden Umsatzsteuern oder alle anderen gleichwertigen Steuern wie oben beschrieben erhoben. Eine Umsatzsteuerbefreiung oder eine andere gleichwertige Steuerbefreiung, wie oben beschrieben, die von LifeVantage akzeptiert wird, ist jedoch nicht rückwirkend gültig oder wirksam.

ABSCHNITT 17 - INAKTIVITÄT UND KÜNDIGUNG

17.1- Wirkung der Annullierung

LifeVantage zahlt dem LifeVantage-Berater finanzielle Ausschüttungen gemäß dem LifeVantage-Vergütungsplan, solange der LifeVantage-Berater aktiv bleibt und die Bedingungen des Vertrags erfüllt. Der LifeVantage-Berater erhält eine finanzielle Vergütung für seine Bemühungen und Aktivitäten zur Generierung von Umsätzen (einschließlich des Aufbaus einer Marketingorganisation). Nach der Beendigung und/oder Nichtverlängerung des LifeVantage-Beratervertrages gemäß einer oder mehrerer der in diesem Abschnitt 17 beschriebenen Methoden (zusammen "Beendigung") hat der ehemalige LifeVantage-Berater keine Rechte, Ansprüche, Forderungen oder Interessen an der von ihm betriebenen Marketingorganisation oder an finanziellen Ausschüttungen aus den von der

Marketingorganisation generierten Umsätzen. Ein LifeVantage-Berater, dessen LifeVantage-Beratertätigkeit beendet wird, verliert dauerhaft alle Rechte als LifeVantage-Berater. Dies schließt das Recht ein, LifeVantage-Produkte zu verkaufen, sowie das Recht, zukünftige finanzielle Ausschüttungen aus dem Verkauf und anderen Aktivitäten der ehemaligen Marketingorganisation des LifeVantage-Beraters zu erhalten. Im Falle einer Kündigung erklären sich die LifeVantage-Berater damit einverstanden, auf alle Rechte zu verzichten, die sie möglicherweise an ihrer ehemaligen Marketingorganisation haben. Dazu gehören unter anderem die Eigentumsrechte und die finanziellen Ausschüttungen oder andere Vergütungen, die aus den Verkäufen und anderen Aktivitäten der ehemaligen Marketingorganisation resultieren. Nach Beendigung des Vertrages darf sich ein LifeVantage-Berater nicht mehr als LifeVantage-Berater ausgeben und hat keine Berechtigung zum Verkauf von LifeVantage-Produkten. Ein LifeVantage-Berater, dessen Vertrag gekündigt wurde, erhält nur für die letzte volle Provisionsperiode, in der er vor der Kündigung aktiv und qualifiziert war, eine finanzielle Vergütung (abzüglich aller Beträge, die während einer Untersuchung vor einer unfreiwilligen Kündigung einbehalten wurden). Der LifeVantage-Berater kann sich als neuer LifeVantage-Berater in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Vereinbarung erneut um eine Mitgliedschaft bewerben.

17.2 - Stornierung aufgrund von Inaktivität

Ein LifeVantage-Berater ist für die Führung seiner Marketingorganisation in Bezug auf die persönliche Generierung von Verkäufen an Endverbraucher verantwortlich. Wenn der LifeVantage-Berater nicht mit gutem Beispiel vorangeht und seiner Führungsrolle nicht gerecht wird, verliert er seinen Anspruch auf finanzielle Ausschüttungen aus Verkäufen, die durch seine Marketingorganisation generiert wurden. Dies gilt, wenn der LifeVantage-Berater die Anforderung von 150 Verkäufen in einem beliebigen Provisionszeitraum nicht erfüllt. Wenn ein LifeVantage-Berater für einen Zeitraum von sechs (6) aufeinander folgenden Kalendermonaten keine finanzielle Ausschüttung erhält und die entsprechende Verlängerungsgebühr nicht gezahlt hat, kann das Unternehmen den Vertrag wegen Inaktivität kündigen und nach eigenem Ermessen den LifeVantage-Berater wieder als Kunden einstufen und ein Kundenkonto für den ehemaligen LifeVantage-Berater einrichten, damit das Unternehmen weiterhin Produktbestellungen, einschließlich gültiger monatlicher Abonnementbestellungen, die zum Zeitpunkt der Kündigung vorliegen, bearbeiten kann. Die Kündigung wird am Tag nach dem letzten Tag des sechsten Inaktivitätsmonats wirksam. LifeVantage wird den LifeVantage-Berater mindestens dreißig (30) Tage vor der Herabstufung über die Herabstufung in Kenntnis setzen. Im Falle einer Herabstufung von einem LifeVantage-Berater zu einem Kunden gemäß diesem Abschnitt 17.2 erkennen Sie an und erklären sich damit einverstanden, dass alle persönlichen Produktkäufe, die Sie nach einer solchen Herabstufung tätigen, unabhängig davon, ob Sie ein Abonnement abgeschlossen haben oder nicht, der Kundenvereinbarung von LifeVantage unterliegen, die Sie unter [<https://www.lifevantage.com/de-de/customer-application>] finden und deren Bedingungen Bestandteil dieses Vertrags sind. Ein LifeVantage-Berater, der als Kunde neu eingestuft wurde, kann sich gemäß der Vereinbarung als neuer LifeVantage-Berater bewerben.

17.3 - Unfreiwillige Annullierung

Die Nichteinhaltung einer Bestimmung dieses Vertrages durch einen LifeVantage-Berater kann eine der im Vertrag vorgesehenen Sanktionen und/oder Maßnahmen zur Folge haben, einschließlich der fristlosen Kündigung des Vertrages. Sofern in der Kündigungsmittelteilung nichts anderes bestimmt ist, wird die Kündigung am Tag der Absendung einer schriftlichen Mitteilung per Post, Fax oder Kurier an die zuletzt bekannte Adresse des LifeVantage-Beraters, an die E-Mail-Adresse oder Faxnummer des LifeVantage-Beraters oder an seinen Anwalt oder am Tag des tatsächlichen Eingangs der Kündigung beim LifeVantage-Berater wirksam, je nachdem, welches der frühere Zeitpunkt ist. Ob nach der Kündigung ein anderer Vertrag abgeschlossen wird, muss, wenn überhaupt, von LifeVantage veranlasst werden und liegt in dessen Ermessen.

17.4 - Freiwillige Annullierung

Ein LifeVantage-Berater hat jederzeit das Recht zur Kündigung des Vertrages. Die Kündigung muss in schriftlicher Form an das Unternehmen an deren Hauptgeschäftsadresse gerichtet werden: LifeVantage Netherlands B.V., Beech Avenue 54-62 119PW Schiphol-Rijk Niederlande oder per E-Mail an esusupport@lifevantage.com, Telefon 800-70952. Die schriftliche Mitteilung muss die Unterschrift des LifeVantage-Beraters, seinen Namen in Druckschrift, seine Adresse und die LifeVantage-Berater-DIN enthalten. Wenn ein LifeVantage-Berater zum Zeitpunkt des Eingangs der Kündigung bei LifeVantage jedoch nicht in gutem Ansehen bei dem Unternehmen ist, können die Folgen einer unfreiwilligen Kündigung in Übereinstimmung mit dem Vertrag wirksam werden. Der LifeVantage-Berater kann sich erneut als LifeVantage-Berater in Übereinstimmung mit dem Vertrag bewerben.

17.5 - Nicht-Verlängerung

Ein LifeVantage-Berater kann seinen Vertrag freiwillig kündigen. Dies kann durch schriftliche Mitteilung an das Unternehmen innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem ersten Jahrestag geschehen oder durch Nichtzahlung der Jahresgebühr, wie in Abschnitt 3.3 beschrieben. Das Unternehmen kann sich auch nach eigenem Ermessen für eine Nichtverlängerung des Vertrags am Tag des Jahrestages entscheiden.

17.6 - Beendigung aus wichtigem Grund

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, den Vertrag jederzeit nach eigenem Ermessen mit dreißig (30) Tagen Kündigungsfrist aufzulösen. Das Unternehmen ist bei der Kündigung eines Vertrags mit einem LifeVantage-Berater nicht verpflichtet, einen Grund anzugeben oder nachzuweisen. Wird ein Vertrag mit einem LifeVantage-Berater gekündigt, so hat der LifeVantage-Berater keine Ansprüche gegen das Unternehmen, seine verbundenen Unternehmen oder deren jeweilige Führungskräfte, Direktoren, Handlungsbevollmächtigte, Mitarbeiter, Angestellte oder Vertreter und hat kein Recht auf Forderung oder Geltendmachung von entgangenen Gewinnen, entgangenen Gelegenheiten oder sonstigen Schäden. Alle gesetzlichen und gewohnheitsrechtlichen Ansprüche, einschließlich, aber nicht beschränkt auf das Recht, den Vertrag angemessen zu kündigen, sind durch diese Bedingungen abgegolten.

17.7 - Folgen der Beendigung

Bei Beendigung des Vertrages hat der Handelsvertreter, wenn und soweit die Richtlinie 86/653/EWG des Rates vom 18. Dezember 1986 zur Koordinierung der Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten betreffend die selbständigen Handelsvertreter (in der jeweils geltenden Fassung) (die "EU-Richtlinie") anwendbar ist und der Handelsvertreter seine Kündigungsabsicht gemäß der EU-Richtlinie angezeigt hat, Anspruch auf einen Ausgleich gemäß Artikel 17 der EU-Richtlinie, es sei denn, einer der in Artikel 18 der EU-Richtlinie genannten Umstände ist gegeben. Zur Vermeidung von Zweifeln hat der Vertreter im Falle der Beendigung des Vertrages keinen Anspruch auf Entschädigung nach der EG-Richtlinie.

ABSCHNITT 18 - DEFINITIONEN

Annahme - ist die Annahme des Antrags, ein LifeVantage-Berater zu werden, durch Ausfüllen und Einreichen eines LifeVantage-Beratervertrags bei LifeVantage. Die "Annahme" wird als erfolgt angesehen, wenn LifeVantage einen gültigen LifeVantage-Beraterantrag und einen gültigen LifeVantage-Beratervertrag von einer Person annimmt, die sich entschieden hat, LifeVantage-Berater zu werden.

Aktiver oder aktiver LifeVantage-Berater - ist der Status eines LifeVantage-Beraters, der den Beratervertrag in vollem Umfang erfüllt und die im LifeVantage-Vergütungsplan festgelegten Mindestumsatzanforderungen erfüllt hat, um Anspruch auf finanzielle Ausschüttungen zu haben.

Vertrag - bezeichnet den Vertrag zwischen dem Unternehmen und jedem LifeVantage-Berater, wie in Abschnitt 2.1 definiert. Dieser Vertrag kann von Zeit zu Zeit nach alleinigem Ermessen von LifeVantage geändert werden. Diese Dokumente werden zusammenfassend als "Vertrag" bezeichnet. Sie sind Bestandteil des Vertrags.

Verstoß - "Verstoß", "Verzug" und "Verletzung" bedeuten eine tatsächliche oder angebliche Überschreitung oder Verletzung eines Teils des Vertrags.

Geschäftszentrum - bezeichnet zusätzliche Beraterpositionen, die im Rahmen des ursprünglichen LifeVantage-Beratergeschäfts gemäß dem vor dem 1. Februar 2024 geltenden LifeVantage-Vergütungsplan vergeben werden.

Kündigung - bedeutet die Beendigung der Tätigkeit als LifeVantage-Berater. Die Beendigung kann freiwillig oder unfreiwillig erfolgen, z.B. weil der Vertrag nicht erfüllt, nicht erneuert oder inaktiv bleibt. Hier wird "beenden" manchmal synonym mit "kündigen" verwendet.

Karriererang - bezeichnet den "Titel", den ein LifeVantage-Berater gemäß dem LifeVantage-Vergütungsplan erreicht hat.

Unternehmen - bezeichnet LifeVantage Netherlands B.V. und alle Muttergesellschaften, verbundenen Unternehmen und/oder Tochtergesellschaften.

Kunde - bezieht sich auf jede juristische Person, deren LifeVantage-Kundenvertrag von der Gesellschaft akzeptiert worden ist. LifeVantage-Kunden können von vergünstigten Preisen profitieren, indem sie ein Abonnement abschließen. Im Rahmen dieses Abonnements erhalten sie jeden Monat ausgewählte Produkte gegen eine monatlich wiederkehrende Gebühr. Ein Kunde ist kein LifeVantage-Berater und nicht berechtigt, eine finanzielle Vergütung zu erhalten oder das Produkt zu verkaufen.

Eingeschriebener - bezeichnet die LifeVantage-Berater und -Kunden, die von einem anderen LifeVantage-Berater, der ihr Einschreibender ist, als LifeVantage-Berater oder -Kunden eingeschrieben wurden.

Einschreibender - bezieht sich auf den LifeVantage-Berater, der einen neuen LifeVantage-Berater oder einen neuen LifeVantage Kunden anmeldet. Der Einschreibende kann den neuen Berater unter seiner eigenen Position oder - wenn es sich bei ihm um einen Berater handelt - unter einer anderen Position innerhalb seiner Marketingorganisation sponsern oder an ihn verweisen. Zur Vermeidung von Missverständnissen dürfen Kunden nur unter der Position des LifeVantage-Beraters platziert werden. "Placement Sponsor" ist die Position, unter der der neue Berater oder Kunde platziert wird. Derselbe LifeVantage-Berater kann sowohl Einschreibender als auch Placement Sponsor sein.

Unmittelbarer Haushalt - bedeutet Haushaltsvorstand und abhängige Familienmitglieder, die im selben Haus wohnen.

LifeVantage-Berater - bezeichnet einen unabhängigen Auftragnehmer, der den offiziellen LifeVantage-Beratervertrag unterzeichnet und ausgefüllt hat und dessen LifeVantage-Beratervertrag von LifeVantage akzeptiert wurde. Ein LifeVantage-Berater muss bestimmte Qualifikationen erfüllen und ist für die Motivation, Unterstützung und Entwicklung der LifeVantage-Berater in seiner jeweiligen Marketingorganisation verantwortlich. LifeVantage-Berater sind berechtigt, LifeVantage-Produkte zu Einzelhandels- oder Abonnementpreisen zu erwerben, Kunden und neue LifeVantage-Berater zu registrieren und am LifeVantage-Vergütungsplan teilzunehmen.

Marketing-Organisation - bezeichnet das Netzwerk von LifeVantage-Beratern und Kunden, die im Rahmen eines LifeVantage-Beratergeschäfts existieren und wird auch als "Downline" bezeichnet. Jeder LifeVantage-Berater versteht, dass (1) LifeVantage-Berater kein Eigentums- oder Besitzrecht, keinen Titel oder Anteil an einer oder mehreren Marketing-Organisationen, Personen, Organisationen oder an Materialien haben, die von LifeVantage erstellt wurden oder von LifeVantage-Beratern oder einer anderen natürlichen oder juristischen Person geschaffen wurden, soweit sie ganz oder teilweise aus Informationen über LifeVantage-Marketing-Organisationen oder aus Teilen des Vertrags bestehen; (2) das einzige Eigentumsrecht eines LifeVantage-Beraters in Bezug auf die Marketing-Organisation(en) ist das vertragliche Recht, finanzielle Ausschüttungen gemäß dem Vertrag zu erhalten; und (3) LifeVantage ist der alleinige Eigentümer aller Rechte, Titel, Interessen und Materialien der Marketing-Organisation(en).

Aktivitätsbericht der Marketingorganisation(en) - bezeichnet einen von LifeVantage erstellten monatlichen Bericht, der wichtige Daten über die Identität der LifeVantage-Berater, Kunden, Verkaufsinformationen und Registrierungsaktivitäten der Marketingorganisation jedes LifeVantage-Beraters enthält. Dieser Bericht enthält vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse, die Eigentum von LifeVantage sind. Er ist das alleinige Eigentum von LifeVantage.

Offizielles LifeVantage-Material - bezeichnet Literatur, Audio- oder Digitalaufnahmen und andere Materialien, die von LifeVantage entwickelt, gedruckt, veröffentlicht und an LifeVantage-Berater und Kunden verteilt werden.

Bezahlter Rang - der aktuelle Rang eines LifeVantage-Beraters, wie im LifeVantage-Vergütungsplan für jeden Kalendermonat festgelegt. Um als "aktiv" in Bezug auf einen bestimmten Rang zu gelten, muss ein LifeVantage-Berater die im LifeVantage-Vergütungsplan festgelegten Kriterien erfüllen.

Vermittlungssponsor - bezeichnet den LifeVantage-Berater, dem der Enroller einen neuen Berater unterstellt.

Anwerben - bedeutet, einen anderen LifeVantage-Berater direkt, indirekt (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Nutzung einer Website oder sozialer Medien) oder über eine dritte Partei zu ermutigen, aufzufordern, anzumelden, zu ermuntern oder anderweitig zu beeinflussen, sich für eine konkurrierende Aktivität anzumelden oder daran teilzunehmen. Ein solches Verhalten stellt eine Anwerbung dar. Dies gilt auch dann, wenn der Berater auf eine Anfrage oder Kontaktaufnahme eines anderen Beraters reagiert.

Wiederauffüllbar und wiederverkaufbar - bezieht sich auf Produkte und Verkaufshilfen, wenn jede der folgenden Bedingungen erfüllt ist: (1) sie sind ungeöffnet und unbenutzt; (2) Verpackung und Etikett sind nicht verändert oder beschädigt; (3) Produkt und Verpackung sind in einem Zustand, in dem es branchenüblich ist, die Ware zum vollen Preis zu verkaufen; (4) die Produkte werden innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Kaufdatum an LifeVantage zurückgegeben; (5) das Verfallsdatum des Produkts ist noch nicht abgelaufen; und (6) das Produkt trägt die aktuelle LifeVantage-Etikette. Nicht wiederverkauft werden dürfen Produkte, die zum Zeitpunkt des Verkaufs eindeutig als nicht rückgabefähig, als Restposten oder als Saisonartikel gekennzeichnet sind.

Roll-Up - bezeichnet die Methode, mit der eine freie Stelle in einer Marketingorganisation besetzt wird, die von einem LifeVantage-Berater verlassen wird, dessen entsprechender Vertrag gekündigt wurde.

Start Kit - bezeichnet eine Auswahl an LifeVantage-Schulungsmaterialien und Materialien zur Unterstützung des Geschäfts, die jeder neue LifeVantage-Berater erwerben muss. In einigen Ländern kann dieser Kauf optional sein.

Abonnement - bezeichnet das optionale LifeVantage-Programm, mit dem Produkte automatisch an LifeVantage-Berater und Kunden geliefert werden. Abonnements sind Bestandteil der "Vereinbarung" und können als Teil des LifeVantage-Beraterantrags und der Vereinbarung oder des Kundenantrags und der Vereinbarung gefunden werden.

Abonnementpreis - bezeichnet den Preis der Produkte, der von LifeVantage-Beratern oder Kunden, die sich für ein Abonnement entschieden haben, an das Unternehmen gezahlt wird.

Upline - bezieht sich auf die Position(en) der LifeVantage-Berater, die über einem bestimmten LifeVantage-Berater in einer Sponsoring- oder Enrollment-Linie bis hin zum Unternehmen stehen. Umgekehrt ist damit die Sponsoring- oder Enrollmentlinie gemeint, die einen

bestimmten LifeVantage-Berater oder Kunden mit dem Unternehmen verbindet.

