

Fortschritt ist nicht nur wichtig für das menschliche Sein - Fortschritt ist das menschliche Sein.

Bei LifeVantage hat Wissensdrang unsere Aufmerksamkeit und Wissenschaft unsere Unterstützung — und wir wissen und glauben fest daran, dass Ihr Wachstum den Weg in die Zukunft ebnet.

RICHTLINIEN UND VERFAHREN

MÄRZ, 2018

ABSCHNITT 1 – DER ZWECK DER RICHTLINIEN UND VERFAHREN

ABSCHNITT 2 – EINFÜHRUNG

- 2.1 – RICHTLINIEN UND VERFAHREN, DIE IN DIE VEREINBARUNG FÜR UNABHÄNGIGE VERTRIEBSPARTNER AUFGENOMMEN SIND
- 2.2 – ZWECK DER RICHTLINIEN
- 2.3 – ÄNDERUNGEN DER VEREINBARUNG
- 2.4 – VERZUG
- 2.5 – SALVATORISCHE KLAUSEL
- 2.6 – VERZICHT
- 2.7 – WICHTIGER HINWEIS

ABSCHNITT 3 – SO WERDEN SIE UNABHÄNGIGER VERTRIEBSPARTNER

- 3.2 – ANFORDERUNGEN AN BEWERBER ALS UNABHÄNGIGER VERTRIEBSPARTNER
- 3.3 – REGISTRIERUNG NEUER UNABHÄNGIGER VERTRIEBSPARTNER PER FAX ODER INTERNET
- 3.4 – VERLÄNGERUNG EINER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE

ABSCHNITT 4 – DIE FUNKTIONSWEISE DER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE

- 4.1 – EINHALTUNG DES VERGÜTUNGSPLANS VON LIFEVANTAGE
- 4.2 – WIRTSCHAFTSEINHEITEN
- 4.3 – MINDERJÄHRIGE
- 4.4 – EINE UNABHÄNGIGE VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE PRO PERSON UND ZWEI PRO HAUSHALT
 - 4.4.1 – HANDLUNGEN VON ANGEHÖRIGEN DES HAUSHALTS ODER VERBUNDENEN NATÜRLICHEN PERSONEN
- 4.5 – STATUS EINES SELBSTÄNDIGEN UNTERNEHMERS
- 4.6 – EINSCHREIBUNG/PLATZIERUNG ODER SPONSORING
- 4.7 – ÄNDERUNGEN AN EINER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE
 - 4.7.1 – ALLGEMEINES
 - 4.7.2 – HINZUFÜGEN EINES MITBEWERBERS
 - 4.7.3 – ÄNDERUNG DES ENROLLER
 - 4.7.4 – ÄNDERUNG DES PLACEMENT SPONSOR
 - 4.7.5 – KÜNDIGUNG UND NEUBEWERBUNG
- 4.8 – ROLL-UP DER VERTRIEBSORGANISATION
- 4.9 – VERKAUF, ÜBERTRAGUNG ODER ABTRETUNG EINER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE
- 4.10 – ABTRENNUNG EINER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE



- 4.11 – RECHTSNACHFOLGE
- 4.12 – ÜBERTRAGUNG BEI TOD EINES UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERS
- 4.13 – ÜBERTRAGUNG BEI GESCHÄFTSUNFÄHIGKEIT EINES UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERS
- 4.14 – FEHLER ODER FRAGEN

ABSCHNITT 5 – PFLICHTEN DES UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERS

- 5.1 – ÄNDERUNG DER ANSCHRIFT, TELEFONNUMMER ODER E-MAIL-ADRESSE
- 5.2 – VERPFLICHTUNGEN ZUR LAUFENDEN WEITERENTWICKLUNG
 - 5.2.1 – LAUFENDE SCHULUNG
 - 5.2.2 – WACHSENDE SCHULUNGSPFLICHTEN
 - 5.2.3 – LAUFENDE VERTRIEBSAUFGABEN
- 5.3 – VERBOT VON VERUNGLIMPFUNGEN
- 5.4 – BEREITSTELLUNG VON DOKUMENTEN FÜR BEWERBER
- 5.5 – MELDUNG VON RICHTLINIENVERSTÖSSEN
- 5.6 – GRUNDSÄTZE DES UNTERNEHMENS

ABSCHNITT 6 – INTERESSENKONFLIKTE

- 6.1 – ABWERBUNGSVERBOT
- 6.2 – HERANTRETEN AN ANDERE DIREKTVERKÄUFER
- 6.3 – CROSS-SPONSORING
- 6.4 – ZURÜCKHALTEN VON BEWERBUNGEN ODER BESTELLUNGEN
- 6.5 – STACKING

ABSCHNITT 7 – KOMMUNIKATION UND VERTRAULICHKEIT IM RAHMEN EINER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE

- 7.1 – DOWNLINE-AKTIVITÄT (GENEALOGIEBERICHTE)
- 7.2 – KOMMUNIKATION UND DATENSCHUTZ

ABSCHNITT 8 – WERBUNG

- 8.1 – ALLGEMEINES
- 8.2 – WARENZEICHEN UND URHEBERRECHTE
- 8.3 – NICHT GENEHMIGTE AUSSAGEN UND HANDLUNGEN
 - 8.3.1 – HAFTUNGSFREISTELLUNG
 - 8.3.2 – PRODUKTAUSSAGEN
 - 8.3.3 – AUSSAGEN ZU VERDIENSTMÖGLICHKEITEN
 - 8.3.4 – VERWENDUNG VON NAMEN UND BILDERN VON PROMINENTEN
 - 8.3.5 – ZUSAMMENARBEIT MIT DEM SCIENTIFIC ADVISORY BOARD UND ANDEREN BERATERN DES UNTERNEHMENS
 - 8.3.6 – STAATLICHE ZULASSUNGEN BZW. GENEHMIGUNGEN
- 8.4 – MASSEN MEDIEN
 - 8.4.1 – VERBOT DER VERKAUFSFÖRDERUNG ÜBER MASSEN MEDIEN
 - 8.4.2 – MEDIENINTERVIEWS
- 8.5 – INTERNET
 - 8.5.1 – ALLGEMEINES
 - 8.5.2 – WEBSITES VON UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERN
 - 8.5.3 – SOZIALE MEDIEN UND ANDERE WEBSITES
 - 8.5.4 – VERWENDUNG VON GEISTIGEM EIGENTUM DRITTER
 - 8.5.5 – BEACHTUNG DER PRIVATSPHÄRE
 - 8.5.6 – PROFESSIONALITÄT
 - 8.5.7 – UNTERSAGTE BEITRÄGE
 - 8.5.8 – REAKTION AUF NEGATIVE ONLINE-BEITRÄGE
 - 8.5.9 – BEENDIGUNG IHRER TÄTIGKEIT FÜR LIFEVANTAGE
 - 8.5.10 – E-MAIL



- 8.5.11 – ONLINE-RUBRIKENMARKT
- 8.5.12 – ONLINE-AUKTIONSWEBSESITES
- 8.5.13 – ONLINE-HANDEL
- 8.5.14 – BANNERWERBUNG
- 8.5.15 – SPAM-VERKNÜPFUNG
- 8.5.16 – DIGITALE MEDIENBEITRÄGE (Z. B. YOUTUBE, ITUNES, PHOTOBUCKET USW.)
- 8.5.17 – SPONSORED LINKS, PAY-PER-CLICK (PPC) UND BEZAHLTE SUCHMASCHINEN
- 8.6 – SPAMMING UND UNERBETENE FAXNACHRICHTEN
- 8.7 – TELEFONVERKAUF
- 8.8 – WERBUNG MIT PRODUKTPREISEN

ABSCHNITT 9 – VORSCHRIFTEN UND BESTIMMUNGEN

- 9.1 – IDENTIFIZIERUNG
- 9.2 – EINKOMMENSSTEUERN
- 9.3 – VERSICHERUNGEN
- 9.3.1 – GEWERBEVERSICHERUNG
- 9.3.2 – PRODUKTHAFTPFLICHTVERSICHERUNG
- 9.4 – INTERNATIONALER VERTRIEB
- 9.4.1 – DEFINITIONEN FÜR DEN INTERNATIONALEN VERTRIEB
- 9.5 – EINHALTUNG VON GESETZEN UND VERORDNUNGEN
- 9.5.1 – LOKALE VERORDNUNGEN
- 9.5.2 – EINHALTUNG VON GELTENDEN GESETZEN

ABSCHNITT 10 – VERTRIEB

- 10.1 – VERKAUFSSTELLEN
- 10.2 – HANDELSMESSEN, FACHMESSEN UND ANDERE VERKAUFSFOREN
- 10.3 – VERBOT VON EXZESSIVEN BESTANDSKÄUFEN
- 10.4 – VERBOT VON BONUSKÄUFEN
- 10.5 – VERBOT DER UMPACKUNG UND UMETIKETTIERUNG

ABSCHNITT 11 – UMSATZANFORDERUNGEN

- 11.1 – PRODUKTVERKÄUFE
- 11.1.1 – UMSATZVOLUMEN
- 11.1.2 – EINHALTUNG DER 70 %-UMSATZREGEL
- 11.2 – KEINE GEBIETSBESCHRÄNKUNGEN
- 11.3 – 70 %-UMSATZREGEL

ABSCHNITT 12 – RABATTE, BONI UND PROVISIONEN

- 12.1 – QUALIFIKATION FÜR RABATTE, BONI UND PROVISIONEN
- 12.1.1 – KORREKTUREN VON RABATTEN, BONI UND PROVISIONEN
- 12.1.2 – KÜNDIGUNG INNERHALB DER ERSTEN 17 TAGE
- 12.2 – NICHT GELTEND GEMACHTE PROVISIONEN UND GUTSCHRIFTEN
- 12.3 – ANREIZREISEN UND PRÄMIEN
- 12.4 – BERICHTE
- 12.4.1 – DOWNLINE-BERICHTE
- 12.4.2 – HAFTUNGSFREISTELLUNG FÜR BERICHTE

ABSCHNITT 13 – PRODUKTGARANTIE, RETOUREN UND BESTANDSRÜCKKAUF

- 13.1 – PRODUKTGARANTIE
- 13.2 – BESTANDSRÜCKKAUF
- 13.3 – AUSNAHMEN ZUR ERSTATTUNGSRICHTLINIE



ABSCHNITT 14 – STREITSCHLICHTUNG UND RECHTSMITTEL

14.1 – RECHTSMITTEL

14.2 – BESCHWERDEN UND BEANSTANDUNGEN

14.3 – ANWENDBARES RECHT, RECHTSPRECHUNG, GERICHTSSTAND UND ANWALTSGEBÜHREN

14.3.1 – DIE AUSLEGUNG UND DURCHSETZUNG DIESER VEREINBARUNG UND IHRE AUSLEGUNG RICHTEN SICH NACH DEM RECHT VON ENGLAND UND WALES UNTER AUSSCHLUSS DER KOLLISIONSNORMEN

14.3.2 – DIE PARTEIEN KOMMEN ÜBEREIN, DASS FÜR ALLE STREITIGKEITEN AUS ODER IN VERBINDUNG MIT DIESER VEREINBARUNG SOWIE ALS GERICHTSBARKEIT UND GERICHTSSTAND AUSSCHLIESSLICH DIE IN ENGLAND UND WALES ANSÄSSIGEN GERICHTE ZUSTÄNDIG SIND, DENEN SICH BEIDE PARTEIEN HIERMIT UNTERWERFEN UND WOBEI BEIDE IM GESETZLICH ZULÄSSIGEN RAHMEN AUF JEDE EINREDE DER SACHLICHEN ODER ÖRTLICHEN NICHTZUSTÄNDIGKEIT DIESER GERICHTE ZU DIESEM ZWECK VERZICHT ERKLÄREN

14.3.3 – JEDE PARTEI TRÄGT IHRE EIGENEN ANWALTSGEBÜHREN UND KOSTEN SOWIE AUSLAGEN, DIE IHR BEI DER STREITBEILEGUNG ENTSTEHEN, UNABHÄNGIG DAVON, WELCHE PARTEI OBSIEGT

14.4 – UNTERLASSUNGSANSPRUCH

ABSCHNITT 15 – BESTELLUNGEN

15.1 – EINZELHANDELS DIREKTKUNDEN UND VORZUGSKUNDEN

15.2 – KAUF VON LIFEVANTAGE-PRODUKTEN

15.3 – ALLGEMEINE BESTELLRICHTLINIEN

15.4 – RICHTLINIEN FÜR VERSAND UND LIEFERRÜCKSTÄNDE

15.5 – EINGANGSBESTÄTIGUNG

15.6 – PRODUKTABBRUCH

ABSCHNITT 16 – BEZAHLUNG UND VERSAND

16.1 – VORAUSZAHLUNGEN

16.2 – UNZUREICHENDE FINANZIELLE MITTEL

16.3 – BESCHRÄNKUNGEN FÜR DIE NUTZUNG VON KREDITKARTEN DURCH DRITTE

16.4 – VERKAUFS-, UMSATZ-, MEHRWERT- ODER VERGLEICHBARE STEUERN

ABSCHNITT 17 – INAKTIVITÄT UND KÜNDIGUNG

17.1 – AUSWIRKUNG EINER KÜNDIGUNG

17.2 – KÜNDIGUNG AUFGRUND VON INAKTIVITÄT

17.3 – UNFREIWILLIGE KÜNDIGUNG

17.4 – FREIWILLIGE KÜNDIGUNG

17.5 – NICHTVERLÄNGERUNG

17.6 – FOLGEN EINER KÜNDIGUNG

ABSCHNITT 18 – BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

ABSCHNITT 1 – DER ZWECK DER RICHTLINIEN UND VERFAHREN

Von LifeVantage Netherlands B.V. (“LifeVantage®” oder “Unternehmen”) wurden die folgenden Richtlinien zur Unterstützung des Erfolgs des Unternehmens und seiner unabhängigen Vertriebspartner entwickelt. Diese Richtlinien und Verfahren bieten u. a. folgende Vorteile:

- 1) Schutz der Rechte aller unabhängigen Vertriebspartner durch Schaffung eines Rahmens, innerhalb dessen jeder unabhängige Vertriebspartner auf ethische, effektive und sichere Weise arbeiten kann.
- 2) Wahrung der Chancengleichheit für alle unabhängigen Vertriebspartner.
- 3) Definition der Vertragsbeziehung zwischen LifeVantage und seinen unabhängigen Vertriebspartnern.



- 4) Information der unabhängigen Vertriebspartner über Compliance-Themen und regulatorische Anforderungen, deren Kenntnis und Einhaltung LifeVantage von allen unabhängigen Vertriebspartnern mit diesen Richtlinien und Verfahren fordert, denn wir arbeiten gemeinsam an der Förderung der Produkte von LifeVantage und den Geschäftsmöglichkeiten bei LifeVantage.

ABSCHNITT 2 – EINFÜHRUNG

2.1 – Richtlinien und Verfahren, die in die Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner aufgenommen sind

Diese Richtlinien und Verfahren in ihrer vorliegenden Form und mit den zu gegebener Zeit im alleinigen Ermessen des Unternehmens vorgenommenen Änderungen werden in die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage aufgenommen und sind deren fester Bestandteil. Wann immer der Begriff "Vereinbarung" in diesen Richtlinien und Verfahren verwendet wird, bezieht er sich insgesamt entsprechend auf die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner, diese Richtlinien und Verfahren, den Vergütungsplan von LifeVantage und das Formular für Wirtschaftseinheiten. Diese Dokumente werden durch Bezugnahme in die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage aufgenommen. Sofern hier nicht anderweitig definiert, haben die mit Großbuchstaben beginnenden Wörter die in Abschnitt 18 dieser Richtlinien und Verfahren festgelegte Bedeutung. Es obliegt der Verantwortung jedes unabhängigen Vertriebspartners, diese Richtlinien und Verfahren zu lesen, sie zu verstehen, sie einzuhalten und zu gewährleisten, dass er die jeweils aktuelle Version dieser Richtlinien und Verfahren kennt und nach ihr arbeitet. Wird ein neuer unabhängiger Vertriebspartner eingeschrieben, ist der Enroller (gemäß der nachstehenden weiteren Definition) verantwortlich, die aktuelle Version dieser Richtlinien und Verfahren sowie des Vergütungsplans von LifeVantage dem Bewerber vor der Unterzeichnung seiner Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner zur Verfügung zu stellen. Alle in diesen Richtlinien und Verfahren enthaltenen Bestimmungen unterliegen den Bedingungen in der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner. Im Fall eines Widerspruchs zwischen einer Bedingung in der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner und diesen Richtlinien und Verfahren oder dem Vergütungsplan hat die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner Vorrang.

2.2 – Zweck der Richtlinien

LifeVantage ist ein Direktvertriebsunternehmen, das Produkte über unabhängige Vertriebspartner vermarktet. Es ist wichtig, dass alle unabhängigen Vertriebspartner verstehen, dass ihr Erfolg von der Integrität aller Personen abhängig ist, die Produkte von LifeVantage vertreiben. LifeVantage hat die Vereinbarung erarbeitet, um die zwischen unabhängigen Vertriebspartnern und LifeVantage bestehende Beziehung klar zu regeln und Standards für das zulässige Geschäftsverhalten ausdrücklich festzulegen. Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage müssen alle in der Vereinbarung festgelegten Bedingungen sowie alle für ihre geschäftliche Tätigkeit und ihr Verhalten geltenden Gesetze einhalten. Es ist von größter Bedeutung, dass alle unabhängigen Vertriebspartner die Vereinbarung lesen und befolgen. Bitte studieren Sie die Informationen in diesen Richtlinien und Verfahren sorgfältig. Sie erläutern und regeln die Beziehung zwischen unabhängigen Vertriebspartnern und dem Unternehmen. Bei Fragen bezüglich einer Richtlinie oder eines Verfahrens sollten Sie sich an LifeVantage wenden.

2.3 – Änderungen der Vereinbarung

Aufgrund der Tatsache, dass sich geltende Gesetze sowie die Geschäftsumgebung von Zeit zu Zeit ändern, behält sich LifeVantage das Recht vor, die Vereinbarung (einschließlich u. a. die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner, die Richtlinien und Verfahren sowie den Vergütungsplan) und seine Preise und Produktangebote im alleinigen und ausschließlichen Ermessen zu ändern. Das Unternehmen stellt allen unabhängigen Vertriebspartnern ein komplettes Exemplar der geänderten Bestimmungen auf einem der folgenden Wege zur Verfügung: (1) durch Einstellen auf der offiziellen Website des Unternehmens; (2) per elektronischer Post (E-Mail); (3) über Faxabruf; (4) über ein Voice-Mail-System; (5) durch Aufnahme in Zeitschriften bzw. Fachblätter des Unternehmens; (6) durch Aufnahme in Produktbestellungen oder Bonusschecks oder (7) in speziellen Aussendungen des Unternehmens. Die aktuelle und maßgebliche Version ist auf www.LifeVantage.com zu finden. Alle unabhängigen Vertriebspartner sind verantwortlich, regelmäßig die letzte(n) veröffentlichte(n) Änderung(en) unter www.LifeVantage.com zu prüfen. Sobald eine oder mehrere Änderungen veröffentlicht sind, kann der unabhängige Vertriebspartner entscheiden, dieser Änderung bzw. diesen Änderungen zuzustimmen oder sie abzulehnen. Lehnt der unabhängige Vertriebspartner sie ab, endet seine Vereinbarung und wird nicht verlängert. Setzt der unabhängige Vertriebspartner nach der Veröffentlichung von Änderungen den Kauf oder Verkauf von Produkten des Unterneh-



mens fort, nimmt er weiterhin Einschreibungen vor und/oder nimmt er weiterhin Rabatte, Provisionen oder Boni von LifeVantage entgegen, gilt dies als Zustimmung zu allen Änderungen.

2.4 – Verzug

LifeVantage ist nicht für Verzüge oder Nichterfüllungen seiner Verpflichtungen verantwortlich, wenn die Erfüllung aufgrund von Umständen außerhalb seiner angemessenen Kontrolle wirtschaftlich unmöglich ist. Dazu gehören u. a. Streiks, Arbeitskämpfe, Aufruhr, Krieg, Feuer, Tod, Beeinträchtigungen der Lieferquelle einer Partei oder staatliche bzw. behördliche Erlasse oder Verordnungen.

2.5 – Salvatorische Klausel

Sollte festgestellt werden, dass eine Bestimmung dieser Vereinbarung in ihrer derzeitigen oder gegebenenfalls geänderten Form aus irgendeinem Grund ungültig oder undurchsetzbar ist, gilt nur der ungültige Teil (bzw. die ungültigen Teile) als abgetrennt und behalten die restlichen Bestimmungen volle Kraft und Wirksamkeit und sind so auszulegen, als ob die ungültige oder undurchsetzbare Bestimmung nie Teil der Vereinbarung war.

2.6 – Verzicht

Das Unternehmen verzichtet unter keinen Umständen auf sein Recht, auf die Einhaltung der Vereinbarung und aller für das Verhalten eines unabhängigen Vertriebspartners geltenden Gesetze zu bestehen. Übt LifeVantage ein Recht oder eine Befugnis im Rahmen dieser Vereinbarung nicht aus, besteht LifeVantage nicht auf die strikte Einhaltung aller Verpflichtungen oder Bestimmungen der Vereinbarung durch einen unabhängigen Vertriebspartner oder verhalten sich die Parteien abweichend zu den Bestimmungen der Vereinbarung, gilt dies nicht als Verzicht auf das Recht von LifeVantage, die genaue Einhaltung der Vereinbarung zu fordern. Ein Verzicht von LifeVantage kann nur schriftlich durch einen Bevollmächtigten des Unternehmens erklärt werden. Der Verzicht von LifeVantage bei einem bestimmten Verstoß durch einen unabhängigen Vertriebspartner berührt bzw. beeinträchtigt nicht die Rechte von LifeVantage bezüglich eines späteren Verstoßes und berührt auf keine Weise die Rechte oder Pflichten eines anderen unabhängigen Vertriebspartners. Auch berührt oder beeinträchtigt kein Verzug und keine Unterlassung von LifeVantage hinsichtlich der Ausübung eines aus einem Verstoß erwachsenden Rechts die Rechte von LifeVantage bei einem nachfolgenden Verstoß. Die Behauptung oder Existenz eines Anspruchs oder Klagegrunds eines unabhängigen Vertriebspartners gegen LifeVantage kann nicht zur Verteidigung gegen die Durchsetzung einer Bestimmung der Vereinbarung durch LifeVantage herangezogen werden.

2.7 – Wichtiger Hinweis

Jeder unabhängige Vertriebspartner kennt seine Rechte zur außerordentlichen Kündigung der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner.

ABSCHNITT 3 – SO WERDEN SIE UNABHÄNGIGER VERTRIEBSPARTNER

3.1 – Verhaltensregeln

Jeder unabhängige Vertriebspartner erklärt und versichert:

- 1) sich als unabhängiger Vertriebspartner selbst ehrlich, moralisch und rechtlich einwandfrei zu verhalten und seine Tätigkeit in diesem Sinne auszuüben,
- 2) seine Aktivitäten ehrlich auszuüben, um ein gutes Licht auf sich selbst und auf LifeVantage zu werfen,
- 3) gut über LifeVantage sowie Wettbewerber zu sprechen,
- 4) das Produkt gemäß den Inhalten der Unterlagen von LifeVantage, einschließlich gesundheitsbezogener Angaben und Vorteile, ehrlich zu präsentieren,
- 5) den Vergütungsplan ehrlich und vollständig gemäß den Festlegungen in den Unternehmensdokumenten von LifeVantage zu erläutern,
- 6) die Privatsphäre anderer zu respektieren und die eigenen Einkünfte sowie die Einkünfte anderer geheim zu halten,



- 7) die Pflichten als Enroller und Upline-Ebene ernst zu nehmen, wie u. a. die Bereitschaft zu Schulung, Hilfe und Unterstützung für seine Downline-Ebenen,
- 8) die Produktgarantie- und Retourenrichtlinien für sich selbst und seine Kunden zu befolgen,
- 9) die fachlichen Beziehungen zwischen LifeVantage und seinen Beratern, Unterstützern (Endorser) oder verbundenen Unternehmen zu respektieren, indem er sich gemäß den Festlegungen in den Richtlinien von LifeVantage über sie entsprechend äußert und nicht versucht, mit ihnen in Kontakt zu treten,
- 10) alle Medienanfragen an LifeVantage zu verweisen,
- 11) eine gesunde Distanz zwischen anderen Enrollern und Eingeschriebenen zu wahren, um einen Interessenkonflikt zu vermeiden,
- 12) sich an die Vereinbarung zu halten,
- 13) seine unabhängige Vertriebspartnerschaft professionell zu betreiben, um somit dazu beizutragen, dass die Chancen bei LifeVantage für alle geschützt werden.

3.2 – Anforderungen an Bewerber als unabhängiger Vertriebspartner

Um unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage zu werden, muss der Bewerber:

- 1) Be a minimum of eighteen (18) years of age;
- 2) Purchase a LifeVantage Start Kit; and
- 3) Submit a properly completed and signed Independent Distributor Application and Agreement to LifeVantage.

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jede Bewerbung als neuer unabhängiger Vertriebspartner bzw. alle Anträge auf Verlängerung nach alleinigem und ausschließlichem Ermessen abzulehnen. Die Vereinbarung wird mit der Zustimmung des Unternehmens zur Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner gemäß den Festlegungen in Absatz 2 "Laufzeit" der Vereinbarung wirksam.

3.3 – Registrierung neuer unabhängiger Vertriebspartner per Fax oder Internet

Neben der Online-Registrierung oder Registrierung mit einer ordnungsgemäß ausgefüllten Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner in Papierform kann sich ein Bewerber auch per Fax an LifeVantage mit einer ordnungsgemäß ausgefüllten Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner registrieren. Unabhängige Vertriebspartner, die sich per Fax registrieren, müssen eine Kreditkarte für den Kauf des Start Kits verwenden und gewährleisten, dass sowohl die Vorder- als auch die Rückseite der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner an LifeVantage gefaxt werden. Die korrekte Faxnummer ist in der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner angegeben.

3.4 – Verlängerung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage

Die Laufzeit der Vereinbarung beträgt ein (1) Jahr ab dem Datum ihrer Bestätigung durch LifeVantage. In jedem nachfolgenden Jahr wird am Tag der Wiederkehr des Datums der Vereinbarung eine Verlängerungsgebühr in Höhe von 20,00 £ fällig. Sobald die jährliche Verlängerungsgebühr eingegangen ist, wird die Vereinbarung verlängert, sofern der unabhängige Vertriebspartner unbescholten ist und die Vereinbarung nicht gemäß den hier genannten Bedingungen gekündigt wurde.

ABSCHNITT 4 – DIE FUNKTIONSWEISE DER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE

4.1 – Einhaltung des Vergütungsplans von LifeVantage

Unabhängige Vertriebspartner müssen die Bedingungen des Vergütungsplans von LifeVantage gemäß den Festlegungen in den offiziellen Unterlagen von LifeVantage einhalten. Unabhängige Vertriebspartner dürfen die Tätigkeit für LifeVantage nicht über oder in Verbindung mit anderen Systemen, Programmen oder Methoden des Vertriebs, die nicht speziell in den offiziellen Unterlagen von LifeVantage festgelegt sind, anbieten. Unabhängige Vertriebspartner dürfen keine derzeitigen oder potentiellen unabhängigen Vertriebspartner auf irgendeine Weise verpflichten oder ermuntern, die von dem in den offiziellen Materialien von LifeVantage festgelegten Programm abweicht.



Unabhängige Vertriebspartner dürfen keine derzeitigen oder potentiellen unabhängigen Vertriebspartner verpflichten oder ermuntern, andere als die offiziellen Vereinbarungen oder Verträge von LifeVantage zu unterzeichnen, um ein unabhängiger Vertriebspartner zu werden. Gleichermaßen dürfen unabhängige Vertriebspartner keine derzeitigen oder potentiellen unabhängigen Vertriebspartner verpflichten oder ermuntern, Käufe von einer natürlichen oder juristischen Person zu tätigen oder an sie Zahlungen zu leisten, um am Vergütungsplan von LifeVantage teilzunehmen, bei denen es sich nicht um die Käufe oder Zahlungen handelt, die in den offiziellen Unterlagen von LifeVantage ausgewiesen sind oder empfohlen werden.

4.2 – Wirtschaftseinheiten

Eine Kapitalgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Personengesellschaft, ein Trust oder das entsprechende lokale Äquivalent (zusammen in diesem Absatz als "Wirtschaftseinheit" bezeichnet) kann sich als unabhängiger Vertriebspartner durch Zusendung einer Kopie ihrer bzw. seiner Unternehmensdokumente an LifeVantage zusammen mit einem ordnungsgemäß ausgefüllten Formular für Wirtschaftseinheiten (Business Entity Form) bewerben. Hat sich ein unabhängiger Vertriebspartner online eingeschrieben, sind alle geforderten Unterlagen und das entsprechende Formular für Wirtschaftseinheiten innerhalb von dreißig (30) Tagen ab der Online-Einschreibung an LifeVantage zu übergeben. Gehen sie innerhalb dieser Frist von 30 Tagen nicht ein, endet die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner automatisch. Ein unabhängiger Vertriebspartner kann seinen Status unter dem gleichen Enroller von einer natürlichen Person in eine Personengesellschaft, Kapitalgesellschaft, einen Trust oder ein entsprechendes lokales Äquivalent bzw. von einer Gesellschafts- in eine andere Gesellschaftsform durch Anforderung eines Antragsformulars zur Namensänderung (Name Change Request Form) von der Compliance-Abteilung von LifeVantage ändern. Das Registrierungsformular ist von allen Gesellschaftern, Partnern, Treuhändern, Mitgliedern oder Eigentümern der entsprechenden Wirtschaftseinheit, die über die Vollmacht verfügen, die Wirtschaftseinheit zu binden, zu unterzeichnen. Mitglieder der entsprechenden Wirtschaftseinheit haften gesamtschuldnerisch für alle Schulden, Verbindlichkeiten oder anderen Verpflichtungen gegenüber LifeVantage. Eine natürliche Person kann nur eine zweite und dritte Position innehaben, wenn diese als "Multiple Business Centers" gemäß der Beschreibung im Vergütungsplan von LifeVantage erwirtschaftet wurden.

4.3 – Minderjährige

Eine Person, die nach der Rechtsprechung am Ort ihres Wohnsitzes als minderjährig gilt, kann kein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage werden. Unabhängige Vertriebspartner dürfen keine Minderjährigen in das Programm von LifeVantage aufnehmen bzw. dafür rekrutieren.

4.4 – Eine unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage pro Person und zwei pro Haushalt

Ausgenommen gemäß den Festlegungen in diesem Absatz 4.4 kann ein unabhängiger Vertriebspartner nur in einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage tätig sein oder als Einzelunternehmen, Partner, Gesellschafter, Treuhänder, Eigentümer oder Begünstigter daran rechtlich oder wirtschaftlich beteiligt sein. Natürliche Personen der gleichen Familieneinheit dürfen nicht mehr als zwei (2) unabhängige Vertriebspartnerschaften mit LifeVantage eingehen bzw. sich daran beteiligen (siehe Absatz 6.5 "Stacking"). Eine "Familieneinheit" ist als Ehe-/Lebenspartner (gemäß der nachfolgenden weiteren Definition) und abhängige Kinder, die unter der gleichen Adresse leben oder geschäftlich tätig sind, definiert. Zur Aufrechterhaltung der Integrität des Vergütungsplans von LifeVantage müssen Ehepartner oder unverheiratete Paare, die in einem Haushalt leben (zusammen als "Ehe-/Lebenspartner" bezeichnet), die gesonderte unabhängige Vertriebspartner werden wollen, eine gesonderte Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner unterzeichnen und den gleichen Enroller haben. Ein Ehe-/Lebenspartner kann unter dem unabhängigen Vertriebspartner des anderen Ehepartners "platziert" werden, solange beide den gleichen Enroller haben. Eine natürliche Person kann nur eine zweite und dritte Position innehaben, wenn diese als "Multiple Business Centers" gemäß der Beschreibung im Vergütungsplan von LifeVantage erwirtschaftet wurden.

4.4.1 – Handlungen von Angehörigen des Haushalts oder verbundenen natürlichen Personen

Führt ein Mitglied des unmittelbaren Haushalts eines unabhängigen Vertriebspartners eine Aktivität aus, die, wenn sie vom unabhängigen Vertriebspartner ausgeführt werden würde, gegen eine Bestimmung der Vereinbarung verstoßen würde, gilt diese Aktivität als ein Verstoß durch den unabhängigen Vertriebspartner, und LifeVantage kann gemäß der Vereinbarung disziplinarische Maßnahmen gegen den unabhängigen Vertriebspartner ergreifen. Gleichermaßen gilt, wenn eine natürliche Person, die auf irgendeine Weise mit einer Wirtschaftseinheit verbun-



den ist ("verbundene natürliche Person"), die Vereinbarung verletzt, dass diese Handlung(en) als ein Verstoß der Wirtschaftseinheit gilt (gelten) und LifeVantage disziplinarische Maßnahmen ergreifen kann.

4.5 – Status eines selbständigen Unternehmers

Unabhängige Vertriebspartner sind selbständige Unternehmer und keine Beschäftigten des Unternehmens. Unabhängige Vertriebspartner sind keine Franchise-Nehmer oder Käufer einer Geschäftsmöglichkeit. Die Vereinbarung zwischen LifeVantage und seinen unabhängigen Vertriebspartnern begründet kein Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis, keine Handelsvertretung, Partnerschaft und kein Joint Venture zwischen dem Unternehmen und dem unabhängigen Vertriebspartner. LifeVantage kann nach alleinigem Ermessen eine hinlängliche Verifizierung und/oder Legitimierung von Dokumenten verlangen, bevor es Änderungen an der unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage vornimmt. Bitte beachten Sie eine Bearbeitungsdauer von dreißig (30) Tagen nach Eingang des entsprechenden Antrags bei LifeVantage. Ein unabhängiger Vertriebspartner ist für die Zahlung aller geltenden Steuern verantwortlich, die auf alle von ihm als unabhängigen Vertriebspartner des Unternehmens erwirtschafteten Einkünfte fällig sind. Ein unabhängiger Vertriebspartner ist nicht befugt (weder ausdrücklich noch stillschweigend), für das Unternehmen eine Verpflichtung einzugehen. Jeder unabhängige Vertriebspartner legt seine eigenen Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden fest, solange er die Bedingungen der Vereinbarung und alle geltenden Gesetze einhält.

4.6 – Einschreibung/Platzierung oder Sponsoring

Alle unbescholtenen aktiven unabhängigen Vertriebspartner können andere Personen in das Programm von LifeVantage einschreiben und platzieren (sponsern). Jeder potentielle Einzelhandelsdirektkunde, Vorzugskunde oder unabhängige Vertriebspartner hat letztendlich das Recht, seinen eigenen Enroller oder Placement Sponsor zu wählen. Beanspruchen zwei unabhängige Vertriebspartner den Status des Enroller und/oder Placement Sponsor des gleichen neuen unabhängigen Vertriebspartners, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden, geht das Unternehmen davon aus, dass die erste beim Unternehmen eingehende Bewerbung maßgeblich ist.

4.7 – Änderungen an einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage

4.7.1 – Allgemeines

Jeder unabhängige Vertriebspartner muss LifeVantage sofort über alle Änderungen an den in seiner Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner und/oder in seinem Formular für Wirtschaftseinheiten enthaltenen Angaben informieren. Unabhängige Vertriebspartner können ihre bestehende Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner durch schriftliche Anforderung eines Antragsformulars zur Namensänderung, Einreichung einer ordnungsgemäß ausgefüllten Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner und entsprechende unterstützende Dokumente ändern.

4.7.2 – Hinzufügen eines Mitbewerbers

Wird ein Mitbewerber (entweder eine natürliche Person oder eine Wirtschaftseinheit) einer bestehenden unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage hinzugefügt, verlangt das Unternehmen einen schriftlichen Antrag sowie eine ordnungsgemäß ausgefüllte Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner und entsprechende Unterschriften. Zur Verhinderung der Umgehung des Absatzes 4.9 (bezüglich Übertragungen und Abtretungen von unabhängigen Vertriebspartnerschaften mit LifeVantage) muss der ursprüngliche Bewerber bei der ursprünglichen Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner die Hauptpartei bleiben. Will der ursprüngliche unabhängige Vertriebspartner seine Beziehung mit dem Unternehmen kündigen, muss er seine unabhängige Vertriebspartnerschaft gemäß Absatz 4.9 übertragen oder abtreten. Wird dieses Verfahren nicht eingehalten, kann die unabhängige Vertriebspartnerschaft durch LifeVantage nach Ausscheiden des ursprünglichen unabhängigen Vertriebspartners gekündigt werden. Alle fälligen Boni und Provisionen werden an den ursprünglichen unabhängigen Vertriebspartner gezahlt. Bitte beachten Sie, dass die im Rahmen dieses Absatzes 4.7.2 gestatteten Änderungen keine Änderung des Enroller oder Placement Sponsor einschließen. Änderungen des Enroller oder Placement Sponsor werden im nachfolgenden Absatz 4.7.3 behandelt. Für jede erbetene Änderung wird eine Bearbeitungsgebühr erhoben, die zusammen mit dem schriftlichen Antrag und der ausgefüllten Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner zu begleichen ist.



4.7.3 – Änderung des Enroller

Zum Schutz der Integrität aller Vertriebsorganisationen und Absicherung der harten Arbeit aller unabhängigen Vertriebspartner rät LifeVantage dringend von Änderungen der Enroller oder Placement Sponsors ab. Die Aufrechterhaltung der Integrität der Platzierung ist für den Erfolg jedes unabhängigen Vertriebspartners und jeder Vertriebsorganisation von entscheidender Bedeutung. Entsprechend wird die Übertragung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage von einem Enroller auf einen anderen Enroller selten gestattet. Anträge auf eine Änderung sind an die Abteilung Distributor Support zu richten und müssen den Grund für die Änderung enthalten. Jede Änderung unterliegt dem alleinigen Ermessen des Unternehmens. Wird die Änderung genehmigt, wird nur eine (1) Änderung pro Enroller gestattet. Eine Änderung eines Enroller kommt nur unter den folgenden zwei (2) Umständen in Betracht:

4.7.3.1 – In Fällen von betrügerischen Anreizen oder unethischem Sponsoring kann ein unabhängiger Vertriebspartner beantragen, dass er mit seiner gesamten vollständigen Vertriebsorganisation einer anderen Organisation zugeordnet wird bzw. dahin wechseln kann. Alle Anträge auf eine Neuuzuordnung/Änderung, die sich auf betrügerische Einschreibepraktiken berufen, sind auf Einzelfallbasis zu beurteilen.

4.7.3.2 – Der unabhängige Vertriebspartner, der eine Neuuzuordnung/Änderung anstrebt, übergibt ein ordnungsgemäß ausgefülltes und vollständig ausgefertigtes Antragsformular auf Änderung des Enroller (Enroller Change Request Form) zusammen mit der schriftlichen Zustimmung seines Enroller und der nächsten fünf (5) unabhängigen Vertriebspartnern in der Upline des Enroller. Fotokopierte oder Faksimile-Unterschriften werden nicht akzeptiert. Der unabhängige Vertriebspartner, der die Neuuzuordnung beantragt, muss eine Bearbeitungsgebühr für Verwaltungskosten und Datenverarbeitung zahlen. Wünscht der neuzugeordnete unabhängige Vertriebspartner auch die Überleitung aller seiner unabhängigen Vertriebspartner in seiner Vertriebsorganisation, muss jeder unabhängige Vertriebspartner der Downline ein ordnungsgemäß ausgefülltes Antragsformular auf Änderung des Enroller beibringen und mit der Bearbeitungsgebühr an LifeVantage zurücksenden (d. h. der neuzugeordnete/wechselnde unabhängige Vertriebspartner und jeder unabhängige Vertriebspartner in seiner Vertriebsorganisation multipliziert mit der Bearbeitungsgebühr entspricht den Kosten des Wechsels einer LifeVantage-Organisation.) Unabhängige Vertriebspartner der Downline gehen nicht zusammen mit dem neuzugeordneten/wechselnden unabhängigen Vertriebspartner über, wenn nicht die Anforderungen dieses Absatzes 4.7.3.2 erfüllt sind. Der neuzugeordnete/wechselnde unabhängige Vertriebspartner muss eine Bearbeitungsdauer von dreißig (30) Tagen nach Eingang des Antragsformulars auf Änderung des Enroller bei LifeVantage berücksichtigen, während der eine Entscheidung getroffen wird.

4.7.4 – Änderung des Placement Sponsor

Neu eingeschriebene Mitglieder, die zum Zeitpunkt der Einschreibung noch keinem bestimmten Placement Sponsor zugeordnet wurden, werden standardmäßig in der Front Line (gemäß der weiteren Definition) ihres Enroller platziert. Wurde bis zum Ende der ersten dreißig (30) Tage nach Einschreibung kein Placement Sponsor ausgewählt, wird der entsprechende Enroller zum Placement Sponsor und müssen Änderungen danach mit einem und über ein ordnungsgemäß ausgefülltes und vollständig ausgefertigtes Antragsformular für eine Änderung des Placement Sponsor (Placement Sponsor Change Request) mit der schriftlichen Genehmigung seiner nächsten neun (9) unabhängigen Vertriebspartner in der Upline des Placement Sponsor erfolgen. Der unabhängige Vertriebspartner, der die Änderung beantragt, muss eine Bearbeitungsgebühr für Verwaltungskosten und Datenverarbeitung zahlen. Der wechselnde unabhängige Vertriebspartner muss eine Bearbeitungsdauer von dreißig (30) Tagen nach Eingang des Antragsformulars für die Änderung des Placement Sponsor bei LifeVantage berücksichtigen, während der eine Entscheidung getroffen wird. Wird die Änderung genehmigt, ist nur eine (1) Änderung des Placement Sponsor pro unabhängigen Vertriebspartner und Kunden gestattet.

4.7.5 – Kündigung und Neubewerbung

Ein unabhängiger Vertriebspartner kann die Vertriebsorganisationen wechseln, indem er seine unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage freiwillig kündigt und sechs (6) aufeinanderfolgende Kalendermonate inaktiv bleibt (d. h. keine Käufe von LifeVantage-Produkten für den Weiterverkauf, keine Verkäufe von LifeVantage-Produkten, keine Einschreibungen, keine Teilnahme an Veranstaltungen von LifeVantage, keine Teilnahme an einer anderen Form von Aktivitäten unabhängiger Vertriebspartner und keine Beteiligung an einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft von LifeVantage). Nach den sechs (6) aufeinanderfolgenden Kalendermonaten der Inaktivität kann



sich der frühere unabhängige Vertriebspartner bei einem neuen Enroller erneut bewerben. LifeVantage zieht einen Verzicht auf die Wartezeit von sechs (6) Monaten in Ausnahmefällen in Betracht. Diese Anträge auf einen Verzicht müssen bei LifeVantage schriftlich gestellt werden.

4.8 – Roll-up der Vertriebsorganisation

Kommt es aufgrund der Kündigung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage in der Vertriebsorganisation zu einer freien Stelle, wird jeder unabhängige Vertriebspartner oder Kunde in der ersten Ebene unmittelbar unter dem kündigenden unabhängigen Vertriebspartner am Datum der Kündigung in die erste Ebene ("Front Line") des Placement Sponsor des kündigenden unabhängigen Vertriebspartners gerückt (rückt eine Ebene im Strukturbaum des Placement Sponsor auf).

4.9 – Verkauf, Übertragung oder Abtretung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage

Obwohl eine unabhängige Vertriebspartnerschaft eine persönliche und unabhängig betriebene Vertriebspartnerschaft ist, unterliegt der Verkauf, die Übertragung oder Abtretung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage bestimmten Beschränkungen. Will ein unabhängiger Vertriebspartner seine unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage verkaufen, müssen die folgenden Kriterien erfüllt sein:

- 1) Ist der Käufer ein aktiver unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage, muss er zuerst seine unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage kündigen und mindestens sechs (6) Monate warten, bevor er für den Erwerb einer anderen unabhängigen Vertriebspartnerschaft qualifiziert ist.
- 2) Die Transaktion wird von LifeVantage im alleinigen Ermessen genehmigt.
- 3) Der verkaufende unabhängige Vertriebspartner muss unbescholten sein und darf gegen keine Bedingungen der Vereinbarung verstoßen, um für den Verkauf, die Übertragung oder Abtretung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage qualifiziert zu sein.
- 4) Vor dem Verkauf einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage hat der verkaufende unabhängige Vertriebspartner LifeVantage schriftlich über seine Absicht, die unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage zu verkaufen, zu informieren. Aus dem Verkauf oder der Übertragung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft ergeben sich keine Änderungen in der Einschreibungslinie.
- 5) Der verkaufende unabhängige Vertriebspartner muss sechs (6) Monate ab dem Datum des Verkaufs, der Übertragung oder Abtretung seiner unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage warten, bis er zur erneuten Einschreibung als unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage qualifiziert ist.

4.10 – Abtrennung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage

Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage betreiben ihre unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage gelegentlich als Ehe-/Lebenspartner über eine Wirtschaftseinheit. Wird eine Ehe geschieden oder eine Wirtschaftseinheit aufgelöst, müssen Übereinkünfte getroffen werden, um zu gewährleisten, dass die Trennung oder Aufspaltung der Wirtschaftseinheit so erfolgt, dass die Interessen und Einkünfte der anderen unabhängigen Vertriebspartner in der Upline oder Downline der Vertriebspartnerschaft nicht beeinträchtigt werden. Sorgen die sich trennenden Parteien nicht dafür, dass den besten Interessen der anderen unabhängigen Vertriebspartner und des Unternehmens entsprochen wird, kann LifeVantage eine unfreiwillige und sofortige Kündigung der Vereinbarung vornehmen und das Roll-up (Nachrücken) ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft und gesamten Vertriebsorganisation gemäß Absatz 4.8 veranlassen.

Unter keinen Umständen wird die Downline der sich scheidenden oder sich rechtlich trennenden Ehe-/Lebenspartner oder einer sich auflösenden Wirtschaftseinheit auf Antrag oder Wunsch der sich scheidenden oder sich rechtlich trennenden Parteien aufgeteilt. Gleichermäßen teilt LifeVantage unter keinen Umständen Provisions- und Bonussummen unter den sich scheidenden oder sich rechtlich trennenden Ehe-/Lebenspartnern oder Mitgliedern von sich auflösenden Wirtschaftseinheiten auf. LifeVantage wird nur eine Downline anerkennen und nur eine Provision pro unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage und pro Provisionszyklus gewähren. Die Provision ist an die natürliche Person oder Wirtschaftseinheit der Vertriebspartnerschaft geschuldet. In dem Fall, dass Parteien eines Scheidungs- oder Auflösungsverfahrens nicht in der Lage sind, eine Streitigkeit über die Disposition von Provisionen oder das Eigentumsrecht an der unabhängigen Vertriebspartnerschaft beizulegen, werden Provisionen weiter an das Hauptmitglied des Account gezahlt. Hat ein früherer Ehe-/Lebenspartner oder eine frühere verbundene natürliche Person alle Rechte an seiner bzw. ihrer ursprünglichen unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage vollumfänglich abgetreten, steht es ihm bzw. ihr danach frei, sich bei einem Enroller seiner bzw. ihrer



Wahl einzuschreiben, solange die Anforderungen an die Wartezeit gemäß den Festlegungen in Absatz 4.7.4 eingehalten werden. In diesem Fall hat jedoch der frühere Ehe-/Lebenspartner bzw. Partner keine Rechte an der Downline in seiner bzw. ihrer früheren Organisation. Der frühere Ehe-/Lebenspartner bzw. Partner muss wie alle anderen neuen unabhängigen Vertriebspartner eine neue Vertriebsorganisation aufbauen.

4.11 – Rechtsnachfolge

Bei Tod oder Geschäftsunfähigkeit eines unabhängigen Vertriebspartners kann seine unabhängige Vertriebspartnerschaft an seine Erben oder seine Rechtsnachfolger übertragen werden. Dem Unternehmen sind entsprechende Rechtsdokumente zu übergeben, um zu gewährleisten, dass die Übertragung rechtens ist. Entsprechend sollte ein unabhängiger Vertriebspartner einen Anwalt konsultieren, um ihn bei der Aufsetzung eines Testaments oder einer anderen letztwilligen Verfügung zu unterstützen. Wann immer eine unabhängige Vertriebspartnerschaft durch ein Testament oder eine letztwillige Verfügung übertragen wird, erwirbt der Rechtsnachfolger das Recht, alle finanziellen Vergütungen (gemäß Definition in Abschnitt 12) der Vertriebsorganisation des verstorbenen unabhängigen Vertriebspartners zu vereinnahmen, sofern die folgenden Kriterien erfüllt sind. Der bzw. die Rechtsnachfolger müssen:

- 1) eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner ausfertigen,
- 2) alle Bedingungen der Vereinbarung erfüllen,
- 3) alle Qualifikationskriterien für den Status des verstorbenen unabhängigen Vertriebspartners erfüllen,
- 4) Boni und Provisionen im Rahmen einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage, die gemäß diesem Absatz 4.11 übertragen werden, werden zusammen an den bzw. die Rechtsnachfolger gezahlt. Dieser bzw. diese Rechtsnachfolger müssen LifeVantage eine Bankverbindung zur Zahlung aller Boni und Provisionen angeben.
- 5) Wird die unabhängige Vertriebspartnerschaft mehreren Rechtsnachfolgern hinterlassen, müssen sie eine Wirtschaftseinheit bilden.

4.12 – Übertragung bei Tod eines unabhängigen Vertriebspartners

Zur Durchführung einer testamentarischen Übertragung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage muss der Rechtsnachfolger LifeVantage folgende Dokumente vorlegen:

- 1) eine Sterbeurkunde im Original,
- 2) eine Kopie des Testaments oder eines anderen Dokuments, das das Recht des Nachfolgers auf die unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage belegt, und
- 3) eine ausgefüllte und unterzeichnete Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner. Ist der Rechtsnachfolger bereits ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage, kann das Unternehmen auf schriftlichen Antrag des Rechtsnachfolgers eine Ausnahme zur Regel "eine Vertriebspartnerschaft pro Haushalt" gewähren.

4.13 – Übertragung bei Geschäftsunfähigkeit eines unabhängigen Vertriebspartners

Zur Durchführung der Übertragung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage aufgrund von Geschäftsunfähigkeit muss ein rechtsgültig ernannter Vertreter LifeVantage folgende Dokumente vorlegen: (1) eine Kopie der Ernennung als Treuhänder oder anderer rechtsgültig ernannter Vertreter, (2) eine ordnungsgemäß legitimierte oder verifizierte Kopie der Treuhandurkunde oder anderer Dokumente, die das Recht des Treuhänders zur Verwaltung der unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage belegen, und (3) eine vom Treuhänder unterzeichnete ausgefüllte Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner. Ist der Vertreter bereits ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage, kann das Unternehmen auf schriftlichen Antrag des Vertreters eine Ausnahme zur Regel "eine Vertriebspartnerschaft pro Haushalt" gewähren.

4.14 – Fehler oder Fragen

Hat ein unabhängiger Vertriebspartner Fragen bezüglich Provisionen, Boni, Downline-Aktivitätsberichten oder Kreditkartenbuchungen oder ist er der Meinung, dass diesbezüglich Fehler aufgetreten sind, informiert er LifeVantage schriftlich innerhalb von sechzig (60) Tagen ab dem Datum des mutmaßlichen Fehlers oder betreffenden Vorfalles. LifeVantage ist für keine Fehler, Unterlassungen oder Probleme verantwortlich, die dem Unternehmen nicht innerhalb von sechzig (60) Tagen ab dem Datum des mutmaßlichen Fehlers oder betreffenden Vorfalles gemeldet werden.



ABSCHNITT 5 – PFLICHTEN DES UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERS

5.1 – Änderung der Anschrift, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse

Um die pünktliche Lieferung von Produkten, Unterstützungsmaterialien und Provisionsschecks zu gewährleisten, ist es unerlässlich, dass die Unterlagen von LifeVantage auf dem neuesten Stand sind. Für den Versand ist eine Anschrift mit Straße und Hausnummer erforderlich, da das Produkt von LifeVantage nicht an Postfächer geliefert wird. Ein unabhängiger Vertriebspartner, der einen Umzug plant, sollte die Änderung seiner Anschrift, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse an den Sitz von LifeVantage zu Händen der Abteilung Distributor Support melden. Bestellt ein unabhängiger Vertriebspartner gegenwärtig monatlich, wird die Monatsbestellung automatisch auf die neue Anschrift umgestellt. Werden mehr als eine Adressänderung oder Änderung der Vereinbarung über Monatsbestellungen an LifeVantage gemeldet, ersetzt die zuletzt eingegangene Mitteilung die früheren Angaben oder Vereinbarungen. Es wird darum gebeten, eine Bearbeitungsdauer von dreißig (30) Tagen nach Eingang der Mitteilung oder Vereinbarung bei LifeVantage zu berücksichtigen.

5.2 – Verpflichtungen zur laufenden Weiterentwicklung

5.2.1 – Laufende Schulung

Erfolgreiche unabhängige Vertriebspartner, die einen neuen unabhängigen Vertriebspartner einschreiben (“Enroller”) übernehmen eine gutgläubige Unterstützungs- und Schulungsfunktion, um zu gewährleisten, dass ihre Downline die unabhängige Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage ordnungsgemäß betreibt. Erfolgreiche unabhängige Vertriebspartner stehen in ständigem Kontakt und kommunizieren mit den unabhängigen Vertriebspartnern ihrer Downline-Organisationen. Beispiel für solche Kontakte und Kommunikation sind u. a.: Newsletter, schriftliche Korrespondenz, persönliche Treffen, Telefonkontakt, Voice-Mail, E-Mails und Begleitung von unabhängigen Vertriebspartnern der Downline-Ebenen zu Meetings, Schulungen und anderen Veranstaltungen von LifeVantage. Erfolgreiche unabhängige Vertriebspartner der Upline-Ebenen (“Sponsoren”) motivieren und schulen auch neue unabhängige Vertriebspartner in den Bereichen Kenntnis der LifeVantage-Produkte, effektive Verkaufstechniken, Vergütungsplan von LifeVantage sowie Einhaltung der gegenständlichen Richtlinien und Verfahren. Die Kommunikation und Schulung der unabhängigen Vertriebspartner der Downline-Ebenen darf jedoch nicht gegen den Absatz 8.1 (bezüglich der Entwicklung von unabhängigen Vertriebspartnern in ihren Downline-Organisationen) verstoßen, sodass gewährleistet ist, dass die unabhängigen Vertriebspartner der Downline-Ebenen keine unzulässigen Produkt- oder geschäftlichen Versprechen abgeben oder sich an illegalem oder unzulässigem Verhalten beteiligen. Auf Forderung von LifeVantage sollte jeder unabhängige Vertriebspartner in der Lage sein, LifeVantage gegenüber mit Dokumenten seine laufenden Bemühungen als Mentor und Enroller nachzuweisen.

5.2.2 – Wachsende Schulungspflichten

Beim Aufstieg durch die verschiedenen Leadership-Ebenen gewinnen unabhängige Vertriebspartner immer mehr Erfahrung mit Verkaufstechniken, Produktkenntnisse und Einblicke in das Programm von LifeVantage. Zu gegebener Zeit kann von ihnen gefordert werden, dieses Wissen mit weniger erfahrenen Mitgliedern in ihrer Organisation zu teilen.

5.2.3 – Laufende Vertriebsaufgaben

Unabhängig vom erreichten Leistungsniveau fördern erfolgreiche unabhängige Vertriebspartner ständig und kontinuierlich den Absatz durch Gewinnung neuer Kunden, Betreuung ihrer Bestandskunden und den Vertrieb an Einzelhandels- und Vorzugskunden, die keine unabhängigen Vertriebspartner sind.

5.3 – Verbot von Verunglimpfungen

LifeVantage will seinen unabhängigen Vertriebspartnern die besten Produkte, den besten Vergütungsplan und die besten Leistungen in der Branche bieten. Deshalb schätzen wir Ihre konstruktive Kritik und Hinweise. Sämtliche derartigen Hinweise sollten schriftlich an die Abteilung Distributor Support gerichtet werden. Unabhängige Vertriebspartner sollten sich jedoch nicht verunglimpfend, herabwürdigend oder negativ über LifeVantage, andere



unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage, Produkte von LifeVantage, den Vergütungsplan oder Direktoren, leitende Angestellte oder Mitarbeiter von LifeVantage äußern.

5.4 – Bereitstellung von Dokumenten für Bewerber

Ein Enroller muss einer Person bzw. Personen, die die Einschreibung als unabhängiger Vertriebspartner beabsichtigt bzw. beabsichtigen, die aktuelle Version dieser Richtlinien und Verfahren zur Verfügung stellen, bevor der entsprechende Bewerber eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner unterzeichnet. Exemplare dieser Richtlinien und Verfahren sind zusätzlich auf der offiziellen Website von LifeVantage zu finden.

5.5 – Meldung von Richtlinienverstößen

Unabhängige Vertriebspartner, die Kenntnis von einem Richtlinienverstoß durch einen anderen unabhängigen Vertriebspartner erlangen, sollten eine schriftliche Meldung dieses Verstoßes direkt zu Händen der Compliance-Abteilung von LifeVantage senden. Die Meldung sollte Einzelheiten zum Fall wie Datum, Anzahl von Vorkommnissen, beteiligte Personen und unterstützende Unterlagen enthalten.

5.6 – Grundsätze des Unternehmens

Kein unabhängiger Vertriebspartner hat ausdrücklich oder stillschweigend Vorteile oder besondere Privilegien beim Unternehmen oder wird auf irgendeine Weise von Pflichten und Anforderungen befreit, die für alle anderen unabhängigen Vertriebspartner von LifeVantage gelten.

ABSCHNITT 6 – INTERESSENKONFLIKTE

Unabhängige Vertriebspartner dürfen sich an allen Direktvertriebs-, Network-Marketing- oder Multilevel-Marketing-Unternehmen (zusammen "Network-Marketing-Unternehmen") beteiligen und Vertriebsaktivitäten in Verbindung mit Produkten und Leistungen, die nicht zu LifeVantage gehören, nachgehen, wenn sie dies wünschen. Beschließt ein unabhängiger Vertriebspartner, sich an einem anderen Network-Marketing-Unternehmen zu beteiligen, muss er folgende Regeln einhalten, um Interessen- und Loyalitätskonflikte zu vermeiden:

6.1 – Abwerbungsverbot

Während der Laufzeit dieser Vereinbarung und soweit gesetzlich zulässig darf sich ein unabhängiger Vertriebspartner weder direkt noch über Dritte an einer tatsächlichen oder versuchten Rekrutierung oder Einschreibung eines unabhängigen Vertriebspartners von LifeVantage für andere Network-Marketing-Unternehmen beteiligen. Dazu gehört u. a., einem unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden von LifeVantage ein anderes Network-Marketing-Unternehmen vorzustellen oder dabei Unterstützung zu leisten oder einen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden von LifeVantage implizit oder ausdrücklich zu ermuntern, in ein anderes Network-Marketing-Unternehmen einzutreten.

- 1) Für die Dauer von einem (1) Jahr nach Kündigung einer unabhängigen Vertriebspartnervereinbarung ist es dem früheren unabhängigen Vertriebspartner strengstens verboten, einen unabhängigen Vertriebspartner, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden von LifeVantage für ein anderes Network-Marketing-Unternehmen zu rekrutieren, das Wettbewerbsprodukte vertreibt. Durch Unterzeichnung der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner bestätigt und stimmt jeder unabhängige Vertriebspartner zu, dass das Unternehmen mit diesem Verbot versucht, seine legitimen Geschäftsinteressen zu schützen, und dieses Verbot hinsichtlich seines Umfangs und seiner Dauer angemessen ist.
- 2) Während der Laufzeit der Vereinbarung ist einem unabhängigen Vertriebspartner Folgendes untersagt:
 - a) die Herstellung, das Anbieten oder die Weitergabe von Unterlagen, Bändern, CDs, DVDs oder anderen verkaufsfördernden Materialien jeder Art für ein anderes Network-Marketing-Unternehmen, die vom unabhängigen Vertriebspartner oder Dritten verwendet werden, um unabhängige Vertriebspartner, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden für dieses Network-Marketing-Unternehmen zu rekrutieren,
 - b) der Verkauf, das Angebot zum Verkauf oder die Verkaufsförderung jeglicher konkurrierender Produkte oder Leistungen, die nicht zu LifeVantage gehören, bei unabhängigen Vertriebspartnern, Vorzugskunden



oder Einzelhandelsdirektkunden von LifeVantage (jedes Produkt der gleichen generischen Produktkategorie wie ein Produkt von LifeVantage gilt als Konkurrenzprodukt (zum Beispiel gehören alle Nahrungsergänzungsprodukte zur gleichen generischen Kategorie wie die Nahrungsergänzungsprodukte von LifeVantage und sind somit Konkurrenzprodukte unabhängig von den Kosten, der Qualität, der Inhaltsstoffe oder des Nährstoffgehalts),

- c) das Anbieten von Produkten von LifeVantage oder die Bewerbung des Vergütungsplans von LifeVantage in Verbindung mit Produkten, Leistungen, dem Geschäftsplan, Geschäftsmöglichkeiten oder Anreizen, die nicht zu LifeVantage gehören, oder
- d) das Anbieten von Produkten, Leistungen, des Geschäftsplans, von Geschäftsmöglichkeiten oder Anreizen, die nicht zu LifeVantage gehören, bei einem Meeting, Seminar, einer Markteinführung, Tagung oder anderen Veranstaltung von LifeVantage bzw. unmittelbar nach einer solchen Veranstaltung.

6.2 – Herantreten an andere Direktverkäufer

LifeVantage ermutigt unabhängige Vertriebspartner nicht, an die Vertriebskräfte eines anderen Direktvertriebsunternehmens heranzutreten, um Produkte von LifeVantage zu verkaufen oder unabhängige Vertriebspartner für LifeVantage zu werden, und LifeVantage ermutigt unabhängige Vertriebspartner auch nicht, Vertriebsmitarbeiter eines anderen Direktvertriebsunternehmens zu beeinflussen oder zu verleiten, gegen ihre Vertragsbedingungen mit diesem anderen Unternehmen zu verstoßen.

6.3 – Cross-Sponsoring

Das tatsächliche oder versuchte gruppenübergreifende Sponsoring ist streng verboten. "Cross-Sponsoring" ist definiert als die Einschreibung einer natürlichen oder juristischen Person, die bereits eine laufende Kundenvereinbarung oder eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner bei LifeVantage hat oder eine solche Vereinbarung innerhalb der vorangegangenen sechs (6) Kalendermonate in einer anderen Sponsorschaftslinie gehabt hat. Die Verwendung des Namens von Ehe-/Lebenspartnern oder Verwandten, Handelsnamen, fiktiven Unternehmensnamen ("DBA"), Decknamen, Namen von Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, bundesstaatlichen ID-Nummern, Umsatzsteuernummern oder fiktiven ID-Nummern zur Umgehung dieser Richtlinie oder einer anderen Bestimmung der Vereinbarung ist streng verboten. Unabhängige Vertriebspartner dürfen andere unabhängige Vertriebspartner nicht in einem Versuch herabwürdigen, diskreditieren oder diffamieren, einen anderen unabhängigen Vertriebspartner zu veranlassen, Teil ihrer Vertriebsorganisation zu werden. Unbeschadet des Vorstehenden verbietet diese Richtlinie nicht die Übertragung einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage gemäß Absatz 4.9. Wird ein Fall von Cross-Sponsoring festgestellt, ist dieser sofort dem Unternehmen zu melden. LifeVantage kann gegen den unabhängigen Vertriebspartner, der Organisationen wechselt und/oder die unabhängigen Vertriebspartner, die zum Cross-Sponsoring ermutigt oder sich daran beteiligt haben, Maßnahmen ergreifen. LifeVantage kann auch alle oder Teile der Downline des zuwiderhandelnden unabhängigen Vertriebspartners in seine ursprüngliche Downline-Organisation verschieben, wenn das Unternehmen dies für angemessen und möglich erachtet. Jedoch ist LifeVantage unter keinen Umständen zur Verschiebung der Downline-Organisation des am Cross-Sponsoring beteiligten unabhängigen Vertriebspartners verpflichtet, und die letztendliche Disposition der Organisation obliegt dem alleinigen Ermessen von LifeVantage. Unabhängige Vertriebspartner verzichten auf alle Ansprüche und Klagegründe gegen LifeVantage, die aus oder in Verbindung mit der Disposition der Downline-Organisation des am Cross-Sponsoring beteiligten unabhängigen Vertriebspartners erwachsen.

6.4 – Zurückhalten von Bewerbungen oder Bestellungen

Unabhängige Vertriebspartner dürfen keine Einschreibungen neuer Bewerber und den Kauf von Produkten manipulieren. Alle Bewerbungen und Vereinbarungen für unabhängige Vertriebspartner sowie Produktbestellungen sind innerhalb von achtundvierzig (48) Stunden ab dem Zeitpunkt ihrer Unterzeichnung durch einen unabhängigen Vertriebspartner bzw. Erteilung durch einen Einzelhandelskunden an LifeVantage zu senden (siehe Absatz 6.5 "Stacking").

6.5 – Stacking

"Stacking" ist streng verboten. Der Begriff "Stacking" beinhaltet: (1) das Versäumen, eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner an LifeVantage zu übermitteln, oder das Einbehalten einer Bewerbung und



Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner länger als zwei (2) Geschäftstage nach deren Ausfertigung (siehe Absatz 6.4), (2) eine Verletzung der Regel "zwei unabhängige Vertriebspartnerschaften pro Haushalt" (siehe Absatz 4.4) und/oder (3) ein Einschreibung von fiktiven natürlichen Personen oder Wirtschaftseinheiten in das Programm von LifeVantage (siehe Absatz 10.4 "Verbot von Bonuskäufen").

ABSCHNITT 7 – KOMMUNIKATION UND VERTRAULICHKEIT IM RAHMEN EINER UNABHÄNGIGEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT MIT LIFEVANTAGE

7.1 – Downline-Aktivität (Genealogieberichte)

Downline-Aktivitätsberichte stehen dem unabhängigen Vertriebspartner auf der offiziellen Website von LifeVantage zur Einsicht zur Verfügung. Der Zugriff des unabhängigen Vertriebspartners auf die Downline-Aktivitätsberichte ist passwortgeschützt. Alle Downline-Aktivitätsberichte und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich, sind eigentumsrechtliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse und sind das ausschließliche Eigentum von LifeVantage. Downline-Aktivitätsberichte werden unabhängigen Vertriebspartnern auf streng vertraulicher Basis und zum alleinigen Zweck der Unterstützung unabhängiger Vertriebspartner bei der Arbeit mit ihren entsprechenden Downline-Organisationen bei der Entwicklung ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage bereitgestellt. Unabhängige Vertriebspartner sollten ihre Downline-Aktivitätsberichte zur Unterstützung, Motivation und Schulung ihrer unabhängigen Vertriebspartner der Downline-Ebenen sowie zur Unterstützung ihrer Kunden verwenden. Der unabhängige Vertriebspartner und LifeVantage vereinbaren und kommen überein, dass LifeVantage ohne diese Vertraulichkeits- und Verschwiegenheitsvereinbarung dem unabhängigen Vertriebspartner keine Downline-Aktivitätsberichte bereitstellen würde. Einem unabhängigen Vertriebspartner ist Folgendes im eigenen Namen, im Namen einer anderen Person, Personengesellschaft, Vereinigung, Kapitalgesellschaft oder anderen Organisation nicht gestattet:

- 1) die direkte oder indirekte Weitergabe von Informationen, die in einem Downline-Aktivitätsbericht enthalten sind, an Dritte,
- 2) die direkte oder indirekte Weitergabe des Passworts oder eines anderen Zugangscodes für seinen Downline-Aktivitätsbericht,
- 3) die Verwendung von Informationen zu Zwecken des Wettbewerbs mit LifeVantage oder zu allen anderen Zwecken außer der Beförderung seiner unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage,
- 4) die Rekrutierung oder Anwerbung eines unabhängigen Vertriebspartners, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden von LifeVantage, der in einem Bericht aufgeführt ist, oder der Versuch, auf irgendeine Weise einen unabhängigen Vertriebspartner, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden zu beeinflussen oder zu veranlassen, seine Geschäftsbeziehung mit LifeVantage zu ändern,
- 5) die Nutzung oder Weitergabe von Informationen, die in einem Downline-Aktivitätsbericht enthalten sind, an eine Person, Personengesellschaft, Vereinigung, Kapitalgesellschaft oder eine andere Organisation. Auf entsprechende Forderung durch das Unternehmen gibt jeder aktuelle oder frühere unabhängige Vertriebspartner das Original und alle Kopien von Downline-Aktivitätsberichten an das Unternehmen zurück, und
- 6) Ein unabhängiger Vertriebspartner oder Dritte verstoßen gegen diese Richtlinien und Verfahren, wenn sie sich über Reverse-Engineering, Keystroke-Logging oder andere Mittel Zugriff auf diese Daten verschaffen.

7.2 – Kommunikation und Datenschutz

Der unabhängige Vertriebspartner stimmt zu, dass LifeVantage oder eine in seinem Auftrag handelnde Partei Sie per E-Mail oder unter den Telefon- bzw. Faxnummern, die in Ihrer Bewerbung angegeben sind oder später aktualisiert wurden, kontaktieren darf. Sie sind sich bewusst, dass Ihre Zustimmung keine Kaufbedingung ist.

Sie erklären Ihre Zustimmung und Verpflichtung zur Datenschutzpolitik von LifeVantage, die Ihnen zur Verfügung gestellt wird, wenn Sie diese Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner unterzeichnen und übergeben, und die u. a. datenschutzrelevante Zustimmungserklärungen enthält.

LifeVantage ist der Verantwortliche für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten (gemäß Definition in der Datenschutzrichtlinie von LifeVantage), die Sie uns bereitstellen, wenn Sie einen Auftrag für Produkte oder Leistungen aus der Europäischen Union erteilen.

Sie stimmen zu, dass LifeVantage oder eine in seinem Auftrag handelnde Partei personenbezogene Daten von Ihnen wie Ihren Namen, Ihr Geburtsdatum, Geschlecht, Ihre Anschrift, E-Mail-Adresse, Telefon- und Faxnum-



mer, Bankverbindung und Kreditkarteninformationen erfassen und diese Informationen an die in den Vereinigten Staaten von Amerika ansässige LifeVantage Corporation zum Zweck der Ausführung Ihres Auftrags übermitteln kann. Die LifeVantage Corporation gibt gegebenenfalls Ihre personenbezogenen Daten an ihre Versandpartner sowie Kreditkartenabwickler, die ebenfalls in den Vereinigten Staaten von Amerika ansässig sind, zum Zweck der Bearbeitung Ihres Auftrags weiter. Sie bestätigen und stimmen zu, dass LifeVantage Ihre Daten zu diesen Zwecken weitergeben kann. Sie können Ihre Zustimmung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft widerrufen, indem Sie sich an LifeVantage Compliance unter decompliance@lifevantage.com wenden.

Wenn Sie eine Kopie Ihrer personenbezogenen Daten wünschen oder Ihre personenbezogenen Daten korrigieren, aktualisieren oder löschen lassen wollen, wenden Sie sich bitte schriftlich per Briefpost oder E-Mail an LifeVantage Netherlands BV:

LifeVantage Netherlands BV
Beech Avenue 54-62
1119PW Schiphol-Rijk
Niederlande
desupport@lifevantage.com
Fax: 0-800-098-8203

ABSCHNITT 8 – WERBUNG

8.1 – Allgemeines

Um den guten Ruf und die etablierten Marken von LifeVantage sowie seine Produkte zu schützen und zu befördern, zu gewährleisten, dass die Förderung von LifeVantage, der Tätigkeit für LifeVantage, des Vergütungsplans und der LifeVantage-Produkte mit dem öffentlichen Interesse in Einklang steht, sowie alle geringschätzigen, betrügerischen, irreführenden, unethischen oder unmoralischen Verhaltensweisen und Praktiken zu vermeiden, werden alle unabhängigen Vertriebspartner mit Ausnahme der sehr erfahrenen Vertriebspartner, die den Rang Elite Pro 7 oder höher erreicht haben (siehe weiter unten in diesem Absatz 8.1) ermuntert, die von LifeVantage erstellten Verkaufshilfen und Unterstützungsmaterialien zu nutzen. Das Unternehmen hat seine Produkte, Produktlabel, den Vergütungsplan und seine verkaufsfördernden Materialien sorgfältig entwickelt und gestaltet, um sicherzustellen, dass die Präsentation jedes einzelnen Aspekts von LifeVantage fair, wahrheitsgetreu und begründet ist und den umfangreichen und komplexen rechtlichen Anforderungen aller geltenden Gesetze entspricht. Sollte ein erfahrener unabhängiger Vertriebspartner, der den Rang Elite Pro 7 oder höher erreicht hat, ergänzendes Material erstellen wie u. a. Werbeanzeigen für irgendein Medium, Flyer, Broschüren, CDs, Tonaufnahmen, Poster oder Banner, verlangt LifeVantage deren Einreichung bei der Compliance-Abteilung des Unternehmens zur Genehmigung, bevor sie verwendet oder veröffentlicht werden. Sämtliche dieser beabsichtigten Materialien können per Post an LifeVantage Compliance Department, LifeVantage Netherlands BV, 4200 Waterside Center, Solihull Parkway, Birmingham Business Park, Birmingham B37 7YN, per Fax an 0-800-098-8203 oder per E-Mail an decompliance@lifevantage.com gesendet werden. Sofern der unabhängige Vertriebspartner nicht eine spezielle vorherige schriftliche Genehmigung dieser Materialien erhält, gilt der Antrag als abgelehnt. Auch behält sich LifeVantage das Recht vor, im alleinigen Ermessen zuvor genehmigte Materialien des unabhängigen Vertriebspartners zu bearbeiten oder nicht länger zuzulassen. Sämtliche dieser Materialien dürfen nicht verkauft werden, sondern sind kostenlos anzubieten. LifeVantage behält sich ferner das Recht vor, die Genehmigung für Verkaufstools, verkaufsfördernde Materialien, Werbeanzeigen oder andere Dokumente zurückzunehmen, wobei die unabhängigen Vertriebspartner auf alle Schadensersatzansprüche oder Entschädigungen aus oder im Zusammenhang mit dieser Rücknahme verzichten. Unabhängige Vertriebspartner im Rang Elite Pro 7 oder höher dürfen nicht damit werben, dass die Dokumente oder Materialien, die von ihnen verfasst oder erstellt wurden, die Genehmigung der Compliance-Abteilung von LifeVantage erhalten haben oder "Compliance-gerecht" sind, auch dann nicht, wenn sie von der Compliance-Abteilung die Genehmigung für ihre Marketing-Materialien erhalten haben. Da diese Compliance-Richtlinien für die langfristige Stabilität von LifeVantage und den Schutz der Geschäftsmöglichkeiten für alle von grundlegender Bedeutung sind, werden Verletzungen streng geahndet. Die Nichteinholung einer Genehmigung für ergänzende Marketing-Materialien jeglicher Art und/oder die Nichtumsetzung dieser Richtlinien in einem Material kann zu einer der in Absatz 14.1 festgelegten Maßnahmen führen, zu denen u. a. Folgende gehören:

- 1) offizielle Abmahnung und/oder Wohlverhaltensmaßnahmen,



- 2) Aussetzung von Provisionen,
- 3) Kündigung der Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner und
- 4) Rechtsstreit.

Alle unabhängigen Vertriebspartner, die ihre eigenen Werbematerialien gemäß diesem Absatz 8.1 erstellen, gewährleisten und sichern dem Unternehmen hiermit zu, dass sie, wo dies zutrifft, keinen geltenden lokalen Gesetzen zuwiderhandeln. Diese unabhängigen Vertriebspartner erkennen hiermit ausdrücklich an, dass sämtliche dieser Materialien:

- 1) den Namen und die Anschrift des Promoters oder im Fall eines von mehr als einer Person geförderten Konzepts die Namen und Anschriften aller Promoter enthalten müssen,
- 2) die Waren und Leistungen, die im Rahmen des Vertriebskonzepts erworben oder geliefert werden, beschreiben müssen und
- 3) die folgende Hinweise enthalten müssen: “Es ist rechtswidrig für Promoter oder Teilnehmer eines Vertriebskonzepts, eine Person zu einer Zahlung zu überreden, indem sie dieser Vorteile davon versprechen, andere Personen zur Teilnahme an einem Konzept zu bewegen” und “Lassen Sie sich nicht von Behauptungen irreführen, dass hohe Einkünfte leicht zu erzielen sind”, die (i) bei Angaben bezüglich der Einkommensquellen für Teilnehmer aus einer Teilnahme am Vertriebskonzept zusammen mit dieser Information erscheinen müssen und dabei nicht weniger als die entsprechende Information hervorzuheben sind, (ii) leicht lesbar oder hörbar sein müssen und (iii) nicht weniger auffällig darzustellen sind wie alle anderen Informationen in der Werbung abgesehen von der Werbeüberschrift.

Unabhängige Vertriebspartner verpflichten sich zur Entschädigung des Unternehmens in Bezug auf jeden Verlust, der aus einer Verletzung dieser Verpflichtung resultiert.

8.2 – Warenzeichen und Urheberrechte

Kein unabhängiger Vertriebspartner darf die Handelsnamen, Warenzeichen, Muster oder Symbole von LifeVantage ohne dessen vorherige schriftliche Genehmigung verwenden. Zum Beispiel ist den unabhängigen Vertriebspartnern außer in hier speziell angegebenen beschränkten Fällen die Nutzung bzw. der Versuch der Anmeldung der Marken “LifeVantage”, “Protandim”, “LifeVantage TrueScience”, “The Nrf2 Synergizer”, “LFVN” oder anderer Warenzeichen oder Produktnamen von LifeVantage oder Ableitungen davon in Verbindung mit dem Unternehmen zur Verwendung in einem Internet-Domainnamen, in Internet-/Suchmaschinen-Adwords (siehe Absatz 8.5.17 “Suchmaschinen”), sozialen Netzwerken oder Blogs, E-Mail-Adressen, Benutzernamen, Teamnamen, Telefonnummern oder Adressen, Titeln oder Online-Aliasen untersagt, die zur Verwechslung führen könnten oder irreführend oder täuschend sind, indem sie Personen dazu veranlassen zu glauben oder anzunehmen, dass die Mitteilung von LifeVantage stammt oder Eigentum von LifeVantage ist. Unabhängige Vertriebspartner dürfen für den Verkauf bzw. Vertrieb ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von LifeVantage keine Veranstaltungen oder Reden des Unternehmens aufzeichnen. Unabhängige Vertriebspartner dürfen für den Verkauf bzw. eine andere Nutzung keine vom Unternehmen produzierten Audio- oder digitalen Medienpräsentationen aufzeichnen. Die Namen “LifeVantage”, “Protandim” und andere Bezeichnungen, die gegebenenfalls von LifeVantage eingeführt werden, sind Beispiele von eigentumsrechtlich geschützten Handelsnamen, Warenzeichen und Dienstleistungsmarken des Unternehmens. Als solche sind diese Marken von großem Wert für LifeVantage und werden den unabhängigen Vertriebspartnern nur zur Nutzung auf ausdrücklich genehmigte Weise zur Verfügung gestellt. Die Verwendung von Marken von LifeVantage auf einer Sache, die nicht vom Unternehmen hergestellt wurde, ist mit folgender Ausnahme verboten:

Name des unabhängigen Vertriebspartners
LifeVantage® Independent Distributor (Unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage®)

Alle unabhängigen Vertriebspartner müssen sich selbst unter ihrem eigenen Namen auf jedem Werbemittel als “Unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage” ausweisen. Sofern nicht die vorherige schriftliche Zustimmung von LifeVantage eingeholt wurde, darf kein unabhängiger Vertriebspartner unter Verwendung des Namens oder Logos von LifeVantage Werbeanzeigen aufgeben, Werbemittel nutzen oder Werbung zeigen. Unabhängigen Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, sich am Telefon mit “LifeVantage”, “LifeVantage Corporation”, “LifeVantage Netherlands B.V.” oder auf andere Weise zu melden, die dem Anrufer suggerieren würde, dass er bzw. sie mit Niederlassungen von LifeVantage verbunden ist. Gleichmaßen ist es unabhängigen Vertriebspartnern untersagt, Namen von Personen oder Unternehmen, Warenzeichen, Handelsmarken oder Symbole zur Unterstützung der



unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage ohne die vorherige Zustimmung der entsprechenden Eigentümer zu verwenden.

8.3 – Nicht genehmigte Aussagen und Handlungen

8.3.1 – Haftungsfreistellung

Ein unabhängiger Vertriebspartner ist vollumfänglich für seine sämtlichen mündlichen und schriftlichen Aussagen bezüglich der Produkte von LifeVantage und des Vergütungsplans verantwortlich, die nicht ausdrücklich in offiziellen Materialien von LifeVantage enthalten sind. Unabhängige Vertriebspartner verpflichten sich zur Entschädigung und Freistellung der Direktoren, leitenden Angestellten, Beschäftigten und Erfüllungsgehilfen in Bezug auf Verpflichtungen wie u. a. Urteile, zivilrechtliche Sanktionen, Rückvergütungen, Anwaltsgebühren, Gerichtskosten oder entgangene Geschäftsmöglichkeiten, die LifeVantage infolge von nicht genehmigten Darstellungen oder Handlungen entstehen. Diese Bestimmung gilt auch nach Beendigung der Vereinbarung weiter.

8.3.2 – Produktaussagen

Es dürfen keine Aussagen, einschließlich persönlicher Erfahrungsberichte, hinsichtlich der therapeutischen, heilenden oder vorteilhaften Eigenschaften eines von LifeVantage angebotenen Produkts getätigt werden, wenn es sich dabei nicht um in den offiziellen Materialien von LifeVantage enthaltene Aussagen handelt. Insbesondere darf kein unabhängiger Vertriebspartner behaupten, dass Produkte von LifeVantage bei der Heilung, Behandlung, Diagnose, Linderung oder Verhütung von Krankheiten, Zeichen oder Symptomen einer Krankheit nützlich sind, oder Äußerungen tätigen, die eine Beziehung zwischen einem der von LifeVantage angebotenen Produkte (oder dessen Inhaltsstoffen) und Gesundheit suggerieren oder implizieren. Solche Aussagen verstoßen nicht nur gegen die Richtlinien von LifeVantage, sondern potentiell auch gegen geltendes Recht und Gesetze wie u. a. der Europäischen Union und nationale Rechtsvorschriften (wie beispielsweise die Richtlinie 2001/83/EG und ihre nationalen Durchführungsvorschriften, die Verordnung (EG) Nr. 1223/2009 oder die Verordnung (EG) Nr. 1924/2006) sowie nationale, einzelstaatliche oder lokale (Gemeinde-, kommunale oder anderweitige) Gesetze und Bestimmungen. Ein unabhängiger Vertriebspartner, der persönliche Erfahrungsberichte mit einem Produkt in einem Medium veröffentlicht, sollte Sorgfalt bei der Angabe seiner Verbindung mit LifeVantage walten lassen, d. h. "Unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage®" (LifeVantage® Independent Distributor), in seinem Bericht ehrlich sein und erklären, dass er nicht behauptet, dass seine Erfahrungen für das Ergebnis bei Verbrauchern typisch ist.

8.3.3 – Aussagen zu Verdienstmöglichkeiten

In ihrem Eifer, Interessenten als unabhängige Vertriebspartner zu gewinnen, sind einige unabhängige Vertriebspartner gelegentlich geneigt, Behauptungen zu Verdienstmöglichkeiten aufzustellen oder entsprechende Aussagen zu tätigen, um die dem Network-Marketing innewohnende Stärke und insbesondere die Leistungskraft von LifeVantage zu demonstrieren. Dieser Ansatz ist kontraproduktiv, da neue unabhängige Vertriebspartner sehr schnell enttäuscht sein können, wenn sich ihre Ergebnisse nicht in der Höhe oder nicht so schnell wie bei anderen einstellen. Bei LifeVantage sind wir der festen Überzeugung, dass das Verdienstpotalential bei LifeVantage groß genug ist, um höchst attraktiv zu sein, ohne dass die Einkünfte anderer genannt werden müssen. Außerdem gibt es Gesetze und Bestimmungen, die bestimmte Arten von Aussagen zu Verdienstmöglichkeiten und eigenen Erfahrungen von Personen, die im Network-Marketing tätig sind, regulieren oder sogar verbieten. Während unabhängige Vertriebspartner möglicherweise glauben, dass es von Vorteil ist, ihre eigenen Einkünfte oder die von anderen offenzulegen, kann dies rechtliche Konsequenzen haben, die sich negativ auf LifeVantage sowie den unabhängigen Vertriebspartner, der diese Aussagen tätigt, auswirken können, sofern nicht gleichzeitig mit der Verdienstaussage oder Einkommensdarstellung entsprechende gesetzlich geforderte Erklärungen erfolgen. Da unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage nicht über die Daten verfügen, die zur Einhaltung der gesetzlichen Forderungen zu Verdienstaussagen erforderlich sind, darf ein unabhängiger Vertriebspartner, wenn er die Möglichkeiten bei LifeVantage oder den Vergütungsplan mit einem potentiellen unabhängigen Vertriebspartner bespricht, keine Verdienstprognosen äußern oder Verdienstaussagen tätigen oder seine Einkünfte bei LifeVantage offenlegen (wie durch das Zeigen von Kontoauszügen oder Steuerunterlagen). Hypothetische Verdienstbeispiele, die zur Erläuterung der Funktionsweise des Vergütungsplans herangezogen werden und ausschließlich auf mathematischen Prognosen beruhen, können dem potentiellen unabhängigen Vertriebspartner dargestellt werden, solange der unabhängige Vertriebspartner, der diese hypothetischen Beispiele verwendet, dem bzw. den potentiellen unabhängigen Vertriebspartner(n) gegenüber klarstellt, dass diese Einkünfte hypothetisch sind und der Erklärung dienen, und der unabhängige Vertriebspartner dem Kandidaten eine Kopie der aktuellsten Einkommensübersicht übergibt, die vom



Unternehmen erstellt wurde. Bis zur Veröffentlichung einer offiziellen Einkommensübersicht dürfen unabhängige Vertriebspartner keine hypothetischen Verdienstbeispiele zur Förderung ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage verwenden.

8.3.4 – Verwendung von Namen und Bildern von Prominenten

Es dürfen von unabhängigen Vertriebspartnern ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von LifeVantage keine Namen oder Bilder von Prominenten in Verbindung mit LifeVantage verwendet werden.

8.3.5 – Zusammenarbeit mit dem Scientific Advisory Board und anderen Beratern des Unternehmens

LifeVantage nimmt aufgrund seiner besonderen Beziehungen mit wissenschaftlichen, Marketing-, PR- (Public Relations), wirtschaftlichen und rechtlichen Fachkräften eine einzigartige Stellung ein. Im Interesse der Aufrechterhaltung dieser Beziehungen zugunsten aller unabhängigen Vertriebspartner und des Unternehmens sind unabhängige Vertriebspartner gehalten: (1) strikt die Werberichtlinien des Unternehmens einzuhalten und (2) ohne die vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmens nicht mit Mitgliedern des Vorstands des Unternehmens, des Vorstands der LifeVantage Corporation, dem Scientific Advisory Board (wissenschaftlicher Beratungsausschuss) oder anderen Beratern des Unternehmens in Kontakt zu treten.

8.3.6 – Staatliche Zulassungen bzw. Genehmigungen

Die aufsichtsrechtlichen staatlichen Stellen erteilen keine Zulassungen oder Genehmigungen für Direktvertriebs- oder Network-Marketing-Unternehmen oder Programme. Somit dürfen unabhängige Vertriebspartner keine Äußerungen tätigen oder implizieren, dass LifeVantage oder sein Vergütungsplan von einer staatlichen Stelle "zugelassen", "genehmigt" oder anderweitig gebilligt wurde.

8.4 – Massenmedien

8.4.1 – Verbot der Verkaufsförderung über Massenmedien

Sofern nicht speziell in diesem Dokument gestattet, dürfen unabhängige Vertriebspartner keine Form der Medien- oder anderen Massenwerbung zur Förderung der Produkte oder Tätigkeit nutzen. Dazu gehören zum Beispiel Meldungen oder Werbebeiträge in TV-Shows, Nachrichtensendungen, Unterhaltungssendungen, der Internetwerbung usw. Produkte dürfen nur über persönlichen Kontakt oder Verkaufsunterlagen, die vom Unternehmen erstellt und verbreitet werden, oder über unabhängige Vertriebspartner nach Maßgabe dieser Richtlinien und Verfahren beworben werden. Unabhängige Vertriebspartner können in Rechtsordnungen allgemein für diese Tätigkeit werben, wo diese Art von Werbung gestattet ist, jedoch nur in Einklang mit den Richtlinien und Verfahren des Unternehmens und geltendem Recht. Um Missverständnisse zu vermeiden, wird klargestellt, dass jeder unabhängige Vertriebspartner, der in seiner Rechtsordnung allgemein für diese Tätigkeit werben will, die vorherige schriftliche Zustimmung von LifeVantage einholen muss, in der erklärt wird, dass diese Maßnahme rechtlich zulässig ist.

8.4.2 – Medieninterviews

Unabhängige Vertriebspartner dürfen die Produkte oder Vertriebstätigkeit nicht über Interviews mit Medien, Artikel in Publikationen, Nachrichtenberichte, Presseveröffentlichungen oder andere Quellen für öffentliche, gewerbliche oder Brancheninformationen bewerben, sofern dies nicht speziell vom Unternehmen schriftlich genehmigt ist. Dazu gehören auch private Veröffentlichungen, Veröffentlichungen in Organisationen mit kostenpflichtiger Mitgliedschaft oder Publikationen in "geschlossenen Gruppen". Unabhängige Vertriebspartner dürfen sich gegenüber den Medien nicht im Auftrag des Unternehmens äußern und nicht suggerieren, dass sie vom Unternehmen bevollmächtigt sind, in seinem Auftrag zu sprechen. Alle Kontakte mit Medien und Anfragen sollten unverzüglich an die Abteilung Marketing Communications des Unternehmens weitergeleitet werden.

8.5 – Internet



8.5.1 – Allgemeines

Neben der Einhaltung der hier festgelegten Richtlinien und Verfahren sind alle unabhängigen Vertriebspartner von LifeVantage persönlich für ihre Online-Beiträge und alle anderen Online-Aktivitäten in Verbindung mit LifeVantage verantwortlich. Auch wenn ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage keinen eigenen Blog oder keine eigene Seite in sozialen Medien besitzt oder betreibt, ist der unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage für alle Beiträge, die er auf einer Seite einstellt und die sich auf LifeVantage beziehen oder mit LifeVantage in Verbindung gebracht werden können, verantwortlich und muss sich so verhalten, dass der Ruf, das Bild und Ansehen von LifeVantage in der Community ausgebaut, gefestigt und gefördert wird. Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage sind auch für Beiträge verantwortlich, die auf einer externen Website erscheinen, deren Eigentümer der unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage ist oder die von ihm betrieben oder kontrolliert wird. Der unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage muss in allen relevanten Profilen in den sozialen Medien, die sich auf LifeVantage und seine Produkte oder sein Geschäft beziehen, seinen vollen Namen angeben und sich deutlich als "Unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage" (LifeVantage Independent Distributor) ausweisen. Anonyme Beiträge oder die Verwendung von Pseudonymen sind verboten. Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage müssen unangebrachte Gespräche, Kommentare, Bilder, Video- und Audioaufnahmen, Apps oder andere jugendgefährdende, anstößige, diskriminierende oder vulgäre Inhalte vermeiden. Die Bestimmung, was unangebracht ist, obliegt dem alleinigen Ermessen von LifeVantage, und jeder unabhängige Vertriebspartner, der dem zuwiderhandelt, unterliegt disziplinarischen Maßnahmen. Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage dürfen keine Blog-Spams, Spamdexing- oder andere massenvervielfältigenden Methoden verwenden, um Kommentare auf Websites, in Blogs oder Message-Boards zu hinterlassen. Die Kommentare, die von unabhängigen Vertriebspartnern von LifeVantage erzeugt oder hinterlassen werden, müssen hinsichtlich des Blog-Artikels zweckdienlich, unverwechselbar, sachbezogen und spezifisch sein. Generell dürfen unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage keine geografischen Bezüge in Namen/Titeln oder URLs ihrer mit LifeVantage in Zusammenhang stehenden Seiten in sozialen Medien oder externen Websites verwenden. Zur Klarstellung und Vermeidung von Missverständnissen dürfen unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage außer bei einer Standard-URL oder einer genehmigten Änderung einer Standard-URL nicht die Begriffe "LifeVantage", "Protandim" oder eine Ableitung von diesen Begriffen in der Adresse einer externen Website oder zugehörigen URL verwenden (z. B. www.jillsellsProtandim.com oder www.blogspot.lifevantageofstlouis.com). Eine externe Website, die den Begriff "LifeVantage" oder "Protandim" oder die Bezeichnungen eines anderen Produkts oder Programms von LifeVantage oder eine Ableitung davon in der URL verwendet, muss auf Forderung von LifeVantage an LifeVantage übertragen oder geschlossen/gekündigt werden. Unter keinen Umständen darf der unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage ohne die vorherige ausdrückliche schriftliche Genehmigung von LifeVantage diesen Domain-Namen an Dritte verkaufen.

8.5.2 – Websites von unabhängigen Vertriebspartnern

Will ein unabhängiger Vertriebspartner eine Internet-Webseite zur Förderung seiner unabhängigen Vertriebspartnerschaft nutzen, kann er dies mit dem Programm des Unternehmens für replizierte Websites unter Verwendung der offiziellen Vorlage von LifeVantage tun. Mit diesem Programm kann der unabhängige Vertriebspartner im Internet werben und ein Homepage-Design verwenden, das sich mit den Kontaktangaben des unabhängigen Vertriebspartners personalisieren lässt. Diese Websites ermöglichen dem unabhängigen Vertriebspartner einen professionellen und vom Unternehmen genehmigten Auftritt im Internet. Online-Verkäufe dürfen nur von der replizierten Website eines unabhängigen Vertriebspartners von LifeVantage aus generiert werden. Ein unabhängiger Vertriebspartner darf im Internet keine "Blind"-Ads nutzen, die Produkt- oder Verdienstaussagen letztendlich in Verbindung mit Produkten von LifeVantage, der Tätigkeit für LifeVantage oder dem Vergütungsplan von LifeVantage enthalten.

8.5.3 – Soziale Medien und andere Websites

Nicht replizierte externe Websites, insbesondere Seiten in sozialen Medien, sind Seiten zum Aufbau von Beziehungen. Obwohl der Aufbau von Beziehungen ein wichtiger Bestandteil des Vertriebsprozesses ist, dürfen externe Websites wie u. a. Seiten in sozialen Medien nicht als direktes Mittel für die Umsatzgenerierung oder die Beschaffung von Verdienstmöglichkeiten bei LifeVantage und Produkten von LifeVantage genutzt werden.

8.5.3.1 – Offizielle, öffentliche Seiten von LifeVantage bei Facebook (o. ä.)

LifeVantage besitzt eine offizielle, öffentliche Facebook-Seite, die verwendet wird, um potentielle Kunden und Investoren einzuladen, sich das Unternehmen anzuschauen. Sie ist nicht dafür gedacht, dass unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage dort ihre Produkte verkaufen, ihre geschäftliche Tätigkeit fördern oder mit anderen Vertriebspartnern oder Verbrauchern interagieren. Deshalb dürfen sich unabhängige Vertriebspartner von LifeVan-



tage nicht mit der öffentlichen Facebook-Seite von LifeVantage verlinken und dürfen dort keine Preise, Angebote, Vertriebsmaterialien, Umsätze, Werbung oder Bekanntmachungen in Verbindung mit ihrer geschäftlichen Tätigkeit veröffentlichen. LifeVantage behält sich das Recht vor, eine auf der offiziellen Facebook-Seite des Unternehmens gepostete Mitteilung im alleinigen Ermessen zu entfernen.

8.5.3.2 – Geschlossene Seiten von unabhängigen Vertriebspartnern bei Facebook (o. ä.)

LifeVantage wird auch eine geschlossene Facebook-Community zur Nutzung durch das Unternehmen und unabhängige Vertriebspartner einrichten. Auch unabhängige Vertriebspartner können eine geschlossene Gruppe gründen und diese Gruppe zu Weiterbildungszwecken und Diskussionen sowie zur Verbreitung von Informationen über LifeVantage, seine Produkte, wissenschaftliche Erkenntnisse und geschäftliche Möglichkeiten unter sich nutzen. Unabhängige Vertriebspartner dürfen diesen Gruppen nur mit der Zustimmung von LifeVantage beitreten, und alle Inhalte und Diskussionen werden passwortgeschützt und für die Öffentlichkeit gesperrt sein. Kein unabhängiger Vertriebspartner darf den Zugang zu diesen Gruppen gestatten oder Informationen aus solchen Gruppen verbreiten.

8.5.3.3 – Sonstige Internetnutzung

Unabhängige Vertriebspartner können das Internet, soziale Netzwerke, Blogs, soziale Medien und Anwendungen und andere Seiten, deren Inhalte auf Nutzerbeteiligung und Nutzergenerierung basieren, Foren, Message-Boards, Blogs, Wikis und Podcasts zu folgenden Zwecken nutzen:

- 1) zum Kommunizieren von Vorabinformationen über LifeVantage oder ihre Verbindung mit LifeVantage;
- 2) zur Weiterleitung von Nutzern an ihre replizierte Website bei LifeVantage und
- 3) zum Einstellen von geschäftsunterstützenden Materialien, die von LifeVantage erstellt wurden, jedoch nur dann, wenn sie von LifeVantage zur dortigen Veröffentlichung genehmigt und aus der von LifeVantage genehmigten "Internet Toolbox" entnommen wurden.

Diese Nutzung ist unter der Voraussetzung zulässig, dass (1) mit der primären Nutzung der Website oder des Forums ein Zusammenhang besteht, (2) keine falschen oder irreführenden Informationen über LifeVantage, seine Produkte oder Geschäftsmöglichkeiten enthalten und (3) die anderen hier enthaltenen Richtlinien wie u. a. die Richtlinien zur Verwendung von Warenzeichen, Handelsnamen und sonstigem geistigen Eigentum von LifeVantage eingehalten werden.

8.5.4 – Verwendung von geistigem Eigentum Dritter

Verwendet ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage Warenzeichen, Handelsnamen, Dienstleistungsmarken, Urheberrechte oder geistiges Eigentum von Dritten in einem Online-Beitrag, obliegt es seiner Verantwortung sicherzustellen, dass er die entsprechende Genehmigung zur Nutzung dieses geistigen Eigentums besitzt und die entsprechende Lizenzgebühr zahlt. Jedes geistige Eigentum Dritter muss ordnungsgemäß als Eigentum dieses Dritten ausgewiesen werden, und der unabhängige Vertriebspartner muss sich an sämtliche Beschränkungen und Bedingungen halten, die vom Eigentümer dieses geistigen Eigentums für die Nutzung seines Eigentums auferlegt werden.

8.5.5 – Beachtung der Privatsphäre

Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage müssen beim Einstellen ihrer Beiträge stets die Privatsphäre anderer respektieren. Sie dürfen sich nicht an Klatsch oder der Verbreitung von Gerüchten über Personen, Unternehmen oder Wettbewerbsprodukte bzw. -leistungen beteiligen. Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage dürfen in ihren Beiträgen keine Namen von anderen Personen oder Unternehmen nennen, sofern sie nicht im Besitz der schriftlichen Genehmigung dieser genannten Person bzw. dieses genannten Unternehmens sind

8.5.6 – Professionalität

Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage müssen gewährleisten, dass ihre Beiträge wahr und richtig sind. Das erfordert, dass sie alle Materialien, die sie online stellen, überprüfen. Sie sollten ihre Beiträge auch sorgfältig auf richtige Rechtschreibung, Interpunktion und Grammatik prüfen. Beleidigende Äußerungen sind verboten.



8.5.7 – Untersagte Beiträge

Unabhängigen Vertriebspartnern von LifeVantage ist es untersagt, Beiträge zu veröffentlichen bzw. Links zu anderen Beiträgen oder Materialien ins Netz zu stellen, die:

- 1) eindeutig sexuell, obszön oder pornografisch sind;
- 2) beleidigend, anstößig, gehässig, bedrohend, verletzend, diffamierend, verleumderisch, schikanierend oder diskriminierend sind (ob aufgrund von Rasse, ethnischer Herkunft, Glaube, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung, körperlicher Behinderung oder anderweitig);
- 3) Gewaltdarstellungen enthalten, einschließlich gewalttätiger Bilder aus Videospielen;
- 4) zu gesetzwidrigem Verhalten anstiften;
- 5) persönliche Angriffe auf Personen, Gruppen oder Organisationen enthalten oder
- 6) geistige Eigentumsrechte des Unternehmens und von Dritten verletzen.

8.5.8 – Reaktion auf negative Online-Beiträge

Unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage sollten keine Diskussionen mit Personen eingehen, die sich negativ über sie, andere unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage oder LifeVantage selbst äußern. Sie sollten negative Beiträge an das Unternehmen unter decompliance@lifevantage.com melden. Reaktionen auf derartige negative Beiträge schüren oft nur die Diskussion mit missgünstigen Personen, die somit nicht den hohen Standards von LifeVantage entsprechen und daher den Ruf und das Ansehen von LifeVantage schädigen.

8.5.9 – Beendigung Ihrer Tätigkeit für LifeVantage

Beendet ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage seine Tätigkeit für LifeVantage aus irgendeinem Grund, muss er so schnell wie möglich, jedoch nicht später als 14 Tage ab dem Datum der Beendigung der Tätigkeit das verbliebene Werbematerial zurückgeben und die Verwendung des Namens von LifeVantage sowie die Nutzung aller Warenzeichen, Handelsnamen, Dienstleistungsmarken und sonstigen geistigen Eigentumsrechten und aller Ableitungen von diesen Marken und geistigen Eigentumsrechten in allen Beiträgen und auf allen von ihm genutzten externen Websites einstellen. Stellt ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage Beiträge auf einer Seite in den sozialen Medien ein, auf der er sich zuvor als unabhängiger Vertreter von LifeVantage zu erkennen gegeben hat, ist von ihm deutlich zu machen, das er kein unabhängiger Vertreter von LifeVantage mehr ist.

8.5.10 – E-mail

Unabhängige Vertriebspartner müssen die folgenden Disclaimer (Haftungsausschlüsse) im E-Mail-Verkehr verwenden, wenn sie sich auf LifeVantage oder die Tätigkeit für LifeVantage bzw. sein Programm beziehen:

Der Sender dieser Nachricht ist ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage und als solcher ein selbständiger Unternehmer. Unabhängige Vertriebspartner sind keine Beschäftigten von LifeVantage. Sollten Sie Fragen zum Unternehmen haben, wenden Sie sich bitte an den Distributor Support unter der Telefonnummer 0800-133-3300 oder Faxnummer 0-800-098-82039 oder per E-Mail an desupport@lifevantage.com. Vertrauliche Nachricht: Diese E-Mail-Nachricht (einschließlich ihrer Anhänge) enthält Informationen, die vertraulich und/oder rechtlich geschützt sein können. Sollten Sie nicht der vorgesehene Empfänger sein, dürfen Sie die Nachricht oder eine Information, die darin oder in den von uns mit der E-Mail gesendeten Anhängen enthalten ist, nicht verwenden, kopieren oder weitergeben. Sollten Sie diese E-Mail-Nachricht irrtümlich erhalten haben, informieren Sie bitte den Sender und löschen Sie die Nachricht. Die unbefugte Weitergabe und/oder Nutzung von in dieser E-Mail enthaltenen Informationen kann/können zivil- und strafrechtliche Folgen nach sich ziehen.

8.5.11 – Online-Rubrikenmarkt

Es ist unabhängigen Vertriebspartnern von LifeVantage nicht gestattet, für den Einzelhandel vorgesehene Produkte von LifeVantage, Produktgebilde von LifeVantage oder die Tätigkeit für LifeVantage in Online-Rubriken (Classifieds) anzubieten oder zu verkaufen.

8.5.12 – Online-Auktionswebsites

Produkte und das Programm von LifeVantage dürfen nicht bei eBay, Amazon, Alibaba oder anderen Online-Auk-



tionen eingestellt werden, und unabhängige Vertriebspartner dürfen keine Dritten anwerben oder ihnen wissentlich gestatten oder ermöglichen, LifeVantage-Produkte bei eBay oder anderen Online-Auktionen zu verkaufen.

8.5.13 – Online-Handel

Es ist unabhängigen Vertriebspartnern nicht gestattet, Produkte von LifeVantage in einem Online-Einzelhandel oder auf einer E-Commerce-Website, einschließlich bei Amazon.com o. ä. (mit Ausnahme der eigenen replizierten Website) anzubieten oder zu verkaufen. Außerdem dürfen unabhängige Vertriebspartner (1) keine Dritten anwerben oder ihnen bewusst gestatten, LifeVantage-Produkte in einem Online-Einzelhandel oder auf einer E-Commerce-Website zu verkaufen, oder (2) Produkte an Dritte zu verkaufen, bei denen der unabhängige Vertriebspartner Anlass zur Annahme hat, dass diese Dritten diese Produkte in einem Online-Einzelhandel oder auf einer E-Commerce-Website verkaufen. Unabhängige Vertriebspartner können die zum entsprechenden Zeitpunkt aktuellen Produktbilder und -beschreibungen aus der Registerkarte "Tools" in ihrem Virtual Office entnehmen und dürfen sie nur auf ihre replizierte Website einstellen.

8.5.14 – Bannerwerbung

Unabhängigen Vertriebspartnern ist es gestattet, Bannerwerbung auf Websites von Dritten zu platzieren (gemäß der nachfolgenden Beschreibung), jedoch unter der Voraussetzung, dass sie dafür nur die von LifeVantage genehmigten Vorlagen und Bilder aus der Registerkarte "Tools" im Virtual Office verwenden und keine Preise, Rabatte oder Werbeaktionen für LifeVantage-Produkte in dieser Werbung anbieten. Jede Bannerwerbung in Verbindung mit LifeVantage auf diesen Websites muss direkt zu ihren replizierten LifeVantage-Websites rückverlinkt sein.

8.5.15 – Spam-Verknüpfung

Spam-Verknüpfungen sind definiert als die mehrfache, aufeinanderfolgende Veröffentlichung derselben oder ähnlicher Inhalte in Blogs, Wikis, Gästebüchern, auf Websites oder in anderen öffentlich zugänglichen Online-Diskussionsgruppen oder Foren und sind nicht zulässig. Dazu gehören Blog-Spamming, Kommentar-Spamming und/oder Spamdexing (Suchmaschinen-Spamming). Alle Kommentare eines unabhängigen Vertriebspartners in Blogs, Foren, Gästebüchern usw. müssen unverwechselbar, informativ und relevant sein.

8.5.16 – Digitale Medienbeiträge (z. B. YouTube, iTunes, PhotoBucket usw.)

Unabhängige Vertriebspartner dürfen keine mit LifeVantage verbundenen Video-, Audio- oder Fotoinhalte auf eine Website hochladen, dort einstellen oder veröffentlichen.

8.5.17 – Sponsored Links, Pay-Per-Click (PPC) und bezahlte Suchmaschinen

Gesponserte Links oder Pay-per-Click-Anzeigen (PPC) sind nicht akzeptabel.

8.6 – Spamming und unerbetene Faxnachrichten

Sofern nicht anderweitig in diesen Richtlinien und Verfahren angegeben, ist unabhängigen Vertriebspartnern die Versendung bzw. Übertragung von unerbetenen Faxnachrichten, der Massenversand von E-Mails, die Versendung von unerbetenen E-Mails oder "Spamming" in Verbindung mit der Ausübung ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage untersagt. Die Begriffe "unerbetene Faxnachricht" und "unerbetene E-Mail-Nachricht" bezeichnen die Übertragung von Materialien oder Informationen, die der Bewerbung oder Verkaufsförderung von LifeVantage, seinen Produkten, seines Vergütungsplans oder anderen Aspekten des Unternehmens dienen, per Telefon, Fax oder elektronischer Post an eine Person, jedoch mit der Ausnahme, dass diese Bedingungen für die folgenden Faxnachrichten oder E-Mails nicht gelten: (1) an einen Empfänger mit der vorherigen ausdrücklichen Aufforderung oder Genehmigung des entsprechenden Empfängers oder (2) an eine Person, mit der der unabhängige Vertriebspartner eine bestehende geschäftliche oder persönliche Beziehung hat, jeweils im gesetzlich zulässigen Rahmen. Der Begriff "bestehende geschäftliche oder persönliche Beziehung" bezeichnet eine vorausgehende oder existierende Beziehung basierend auf einer freiwilligen Zwei-Wege-Kommunikation zwischen einem unabhängigen Vertriebspartner und einer Person auf der Grundlage: (1) einer Anfrage, Bewerbung, eines Kaufs oder einer Transaktion seitens der Person im Zusammenhang mit den von diesem Vertriebspartner angebotenen Produkten oder (2) eines persönlichen oder familiären Verhältnisses, das nicht zuvor von einer der Parteien beendet wurde.



8.7 – Telefonverkauf

Der Information Commissioner sowie andere entsprechende lokale Behörden haben jeweils Vorschriften erlassen, mit denen der Telefonverkauf eingeschränkt wird. Viele Behörden haben “Do Not Call”-Bestimmungen in ihre Vorschriften für den Telefonverkauf aufgenommen. Obwohl LifeVantage unabhängige Vertriebspartner nicht als “Telefonverkäufer” im herkömmlichen Sinn des Wortes sieht, so definieren doch diese staatlichen Bestimmungen weitgehend den Begriff “Telefonverkäufer” und “Telefonverkauf”, sodass ein unachtsamer Anruf eines Vertriebspartners bei einer Person, die auf einer Werbesperreliste steht, zu einer Gesetzesverletzung führen kann. Diese Bestimmungen dürfen auch nicht auf die leichte Schulter genommen werden, da empfindliche Strafen und Geldbußen je Verstoß drohen. Aus diesem Grund dürfen unabhängige Vertriebspartner im Rahmen ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage keinen Telefonverkauf ausüben. Der Begriff “Telefonverkauf” bedeutet die Tätigkeit von einem oder mehreren Anrufen bei natürlichen oder juristischen Personen, um den Kauf eines Produkts oder einer Dienstleistung von LifeVantage zu erwirken oder sie für eine Tätigkeit für LifeVantage zu gewinnen. “Kaltanrufe” bei potentiellen Kunden oder Vertriebspartnern, die entweder für Produkte oder Dienstleistungen von LifeVantage oder eine Tätigkeit für LifeVantage werben, gelten als Telefonverkauf und sind untersagt. Außerdem dürfen unabhängige Vertriebspartner keine automatischen Telefonwählsystem oder Zufallsnummerngeneratoren im Rahmen ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage nutzen. Der Begriff “automatisches Telefonwählsystem” steht für Geräte, die in der Lage sind, (1) anzurufende Nummern zu speichern und mittels eines Zufalls- oder sequentiellen Nummerngenerators zu generieren und (2) diese Nummern zu wählen. Zusätzlich erkennen unabhängige Vertriebspartner die Telefonverkaufsrichtlinien an und verpflichten sich zu deren Einhaltung.

8.8 – Werbung mit Produktpreisen

LifeVantage kann unabhängigen Vertriebspartnern zu gegebener Zeit Preisempfehlungen für den Verkauf der Produkte erteilen, bei denen es sich um die Preise handelt, zu denen LifeVantage den Verkauf der Produkte durch die unabhängigen Vertriebspartner empfiehlt. Unabhängige Vertriebspartner verpflichten sich, dass jede Werbung hinsichtlich der Preise von Produkten wahrheitsgetreu ist und keine irreführenden Aussagen enthält. Jede Verletzung dieser Verpflichtung hinsichtlich irreführender Preisangaben durch einen unabhängigen Vertriebspartner gilt als Verstoß gegen die Vereinbarung und kann zu Strafmaßnahmen wie u. a. den in Abschnitt 14 angegebenen Maßnahmen führen.

ABSCHNITT 9 – VORSCHRIFTEN UND BESTIMMUNGEN

9.1 – Identifizierung

Von allen unabhängigen Vertriebspartnern wird gefordert, LifeVantage in der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner ihre Unternehmens-Identifikationsnummer, die Personalausweisnummer, Umsatzsteuernummer bzw. eine gleichwertige staatliche Identifikationsnummer anzugeben. Bei der Einschreibung erteilt das Unternehmen dem unabhängigen Vertriebspartner eine einmalige Identifizierungsnummer (Independent Distributor Identification Number - DIN), mit der er identifiziert werden kann. Diese Nummer dient der Erteilung von Aufträgen und Nachverfolgung von finanziellen Vergütungen.

9.2 – Einkommenssteuern

Jeder unabhängige Vertriebspartner ist für die Zahlung aller geltenden Steuern für seine Einkünfte verantwortlich, die er als unabhängiger Vertriebspartner erwirtschaftet. Ist ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage steuerbefreit, ist LifeVantage die Bundessteuer-Identifikationsnummer, die nationale Identifikationsnummer, die Umsatzsteuernummer bzw. eine gleichwertige Steuernummer mitzuteilen. In jedem Fall ist LifeVantage berechtigt, sämtliche Steuern jeglicher Art, wie es von LifeVantage nach allen geltenden Gesetzen gefordert wird, einzubehalten, unabhängig davon, ob es sich um eine Steuer auf bundesstaatlicher, nationaler, einzelstaatlicher oder lokaler (Gemeinde-, kommunaler oder anderweitiger) Ebene (“politische Einheit”) handelt, und sie ferner auf die in von Ihnen berechneten oder Ihnen in Rechnung gestellten Beträge als Mehrwert-, Verkaufs-, Umsatz- oder gleichwertige Steuern zu erheben, zu berechnen oder anderweitig aufzuschlagen, wie es von LifeVantage gemäß sämtlichen geltenden Gesetzen einer politischen Einheit gefordert ist, die gemäß ihrer Zuständigkeit dies von LifeVantage verlangen kann. LifeVantage stellt einem nicht in den USA ansässigen unabhängigen Vertriebspartner nur die Steuerbescheinigungen und/oder ähnlichen Steuerformulare der Gerichtsbarkeit zur Verfügung, in der LifeVantage selbst ansässig ist, und auch nur wenn und soweit dies von LifeVantage nach geltendem Recht verlangt wird, und



stellt ferner nur die Steuerbescheinigungen und/oder ähnlichen Steuerformulare der Gerichtsbarkeit zur Verfügung, in der der nicht in den USA ansässige unabhängige Vertriebspartner ansässig ist, jedoch nur wenn und soweit diese von LifeVantage nach geltendem Recht verlangt wird.

9.3 – Versicherungen

9.3.1 – Gewerbeversicherung

Ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage will gegebenenfalls eine Versicherung für seine unabhängige Vertriebspartnerschaft abschließen. Es wird darauf hingewiesen, dass eine Hausversicherung bei der geschäftlichen Tätigkeit erlittene Verletzungen oder Diebstahl bzw. Beschädigung von Beständen oder Geschäftsausrüstungen nicht abdeckt. Jeder unabhängige Vertriebspartner sollte sich an seinen Versicherungsvertreter wenden, um sich zu vergewissern, dass sein entsprechendes Eigentum geschützt ist.

9.3.2 – Produkthaftpflichtversicherung

LifeVantage unterhält Versicherungen zum Schutz des Unternehmens und von unabhängigen Vertriebspartnern gegen Produkthaftungsansprüche. Die Versicherung von LifeVantage deckt unabhängige Vertriebspartner ab, solange sie LifeVantage-Produkte im normalen Geschäftsgang und gemäß den Richtlinien des Unternehmens und geltenden Gesetzen und Bestimmungen vertreiben. Die Produkthaftpflichtversicherung von LifeVantage deckt keine Ansprüche oder Klagen ab, die aus einem Fehlverhalten des unabhängigen Vertriebspartners beim Vertrieb der Produkte erwachsen.

9.4 – Internationaler Vertrieb

Unabhängige Vertriebspartner sind berechtigt, Direktkunden, Vorzugskunden oder unabhängige Vertriebspartner ausschließlich in den Ländern zu registrieren, in denen LifeVantage zugelassen ist, wie in offiziellen Life-Vantage-Materialien oder auf der Website des Unternehmens angekündigt. Zulässiges Verhalten und Aktivitäten in nicht autorisierten und / oder nicht zum Wiederverkauf bestimmten Märkten sind in Abschnitt 9.4.1 beschrieben.

9.4.1 – Definitionen für den internationalen Vertrieb

9.4.1.1 – Nicht genehmigte Märkte (vor Marktöffnung) – Vor der offiziellen Öffnung eines Landes für den Verkauf sind die zulässigen Tätigkeiten eines unabhängigen Vertriebspartners auf die Verteilung von Visitenkarten und die Durchführung, Organisation oder Beteiligung an Meetings mit nicht mehr als fünf (5) Teilnehmern, einschließlich des unabhängigen Vertriebspartners, beschränkt. Andere Teilnehmer müssen persönliche Bekannte von persönlichen Bekannten sein. Diese Meetings sind in einem Privathaus oder einer öffentlichen Einrichtung abzuhalten, dürfen jedoch nicht in einem privaten Hotelzimmer stattfinden. Verhaltensweisen des unabhängigen Vertriebspartners vor Marktöffnung, die auf allen Märkten untersagt sind, sind u. a.:

9.4.1.1.1 – Alle Techniken der Kaltakquise (Werbung von Personen, die nicht schon zuvor persönliche Bekannte des kontaktaufnehmenden unabhängigen Vertriebspartners sind) sind auf nicht genehmigten Märkten strengstens verboten;

9.4.1.1.2 – Importieren oder Ermöglichen des Imports, Verkaufen, Verschenken oder Verteilen von Produkten, Leistungen oder Produktproben des Unternehmens;

9.4.1.1.3 – Werbung aller Art oder Verteilung von verkaufsfördernden Materialien bezüglich des Unternehmens, seiner Produkte oder der Tätigkeit für das Unternehmen mit Ausnahme von offiziellen LifeVantage-Materialien, die speziell für die Verteilung in nicht verkaufsoffenen Märkten wie vom Unternehmen ausgewiesen genehmigt sind;



9.4.11.4 – Werbung oder Verhandlungen zum Zweck der Verpflichtung eines Staatsbürgers oder Einwohners eines nicht verkaufsoffenen Markts für eine Tätigkeit als speziellen Enroller oder für eine spezielle Sponsorlinie. Des Weiteren dürfen unabhängige Vertriebspartner keine Bürger von nicht verkaufsoffenen Märkten in einem genehmigten Land oder mittels Vertriebspartnervereinbarungsformularen von einem genehmigten Land einschreiben, sofern nicht der Bürger oder Einwohner des nicht verkaufsoffenen Markts zum Zeitpunkt der Anmeldung seinen ständigen Wohnsitz und eine Arbeitserlaubnis im genehmigten Land hat. Es obliegt der Verantwortung des einschreibenden unabhängigen Vertriebspartners, die Einhaltung der Anforderungen an den Wohnsitz und die Arbeitserlaubnis zu gewährleisten. Die Mitgliedschaft, Beteiligung oder das Eigentum an einer Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft oder einer anderen juristischen Person in einem genehmigten Land selbst erfüllt nicht die Anforderungen an Wohnsitz und Arbeitserlaubnis. Übergibt ein Teilnehmer an einer Vertriebspartnerschaft bei entsprechender Aufforderung durch das Unternehmen keinen Nachweis für Wohnsitz und Arbeitserlaubnis, kann das Unternehmen nach eigener Wahl die Vertriebspartnervereinbarung von Anfang an als ungültig erklären;

9.4.11.5 – Annehmen von Geld oder anderen Gegenleistungen oder Beteiligung an einer finanziellen Transaktion mit einem potentiellen unabhängigen Vertriebspartner entweder persönlich oder über einen Vermittler zu Zwecken, die im Zusammenhang mit Produkten des Unternehmens oder der Tätigkeit für das Unternehmen stehen, wie Mieten, Pachten oder Kaufen von Einrichtungen zur Verkaufsförderung oder Ausführung von unternehmensbezogenen Tätigkeiten;

9.4.11.6 – Förderung, Ermöglichung oder Ausführung jeder Art von Aktivitäten über die in den Richtlinien und Verfahren des Unternehmens festgelegten Beschränkungen hinaus oder die vom Unternehmen im eigenen Ermessen als zum Geschäft des Unternehmens oder den ethischen Interessen im internationalen Ausbau als im Widerspruch stehend erachtet werden.

9.4.1.2 – Not-For-Resale

Länder, in denen die Einwohner des Landes Produkte nur für den Eigenbedarf und nicht zum Weiterverkauf (not for resale) kaufen dürfen und der Weiterverkauf dieser Produkte verboten ist..

9.5 – Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen

9.5.1 – Lokale Verordnungen

Es gibt Gesetze, die bestimmte heimbasierte Geschäfte regeln. In den meisten Fällen gelten diese Verordnungen nicht für unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage aufgrund der Art ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft. Trotzdem müssen unabhängige Vertriebspartner die Gesetze beachten, die für sie gelten. Wird einem unabhängigen Vertriebspartner von einem Beamten mitgeteilt, dass eine Verordnung für ihn gilt, bleibt der unabhängige Vertriebspartner höflich und kooperativ und sendet unverzüglich eine Kopie der Verordnung an die Compliance-Abteilung von LifeVantage. In den meisten Fällen gibt es Ausnahmen zur Verordnung, die gegebenenfalls für unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage gelten.

9.5.2 – Einhaltung von geltenden Gesetzen

Unabhängige Vertriebspartner halten im Rahmen ihrer unabhängigen Vertriebspartnerschaft alle geltenden Gesetze und Bestimmungen ein, wie u. a. Bestimmungen der geltenden Gesetze zum Datenschutz und zur Achtung der Privatsphäre.

ABSCHNITT 10 – VERTRIEB

10.1 – Verkaufsstellen

LifeVantage fördert den Wiederverkauf und Einzelhandelsverkauf seiner Produkte, durch den persönlichen Kontakt von Person zu Person. Um die Bemühungen dieser Marketingmethode verstärkt zu unterstützen, setzen wir



einen fairen Maßstab für all unserer unabhängigen Geschäftspartner: unabhängige Distributoren dürfen deshalb LifeVantage-Produkte oder -Literatur in keinem Einzelhandelsgeschäft ausstellen oder verkaufen. Unabhängige Distributoren können jedoch LifeVantage-Produkte über Dienstleister verkaufen, die Kunden oder Kundinnen auf Terminbasis wie Friseursalons, Spas oder Chiropraktiker Kliniken, etc. haben. LifeVantage kann unabhängigen Vertriebspartnern den kommerziellen Verkauf nach vorheriger, schriftliche Zustimmung erteilen. Der Begriff "kommerzieller Verkauf" bezeichnet den Verkauf von LifeVantage-Produkten an Dritte, die beabsichtigen, diese Produkte an Endverbraucher weiterzuverkaufen.

10.2 – Handelsmessen, Fachmessen und andere Verkaufsforen

Unabhängige Vertriebspartner können LifeVantage-Produkte auf Handels- und Fachmessen ausstellen und/oder verkaufen. Vor der Leistung einer Anzahlung an den Veranstalter müssen sich unabhängige Vertriebspartner schriftlich mit der Compliance-Abteilung zwecks einer vorbehaltlichen Genehmigung in Verbindung setzen, da gemäß der Richtlinie von LifeVantage nur ein unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage pro Veranstaltung zugelassen werden kann. Die endgültige Genehmigung wird dem ersten unabhängigen Vertriebspartner erteilt, der eine offizielle Ankündigung der Veranstaltung, eine Kopie des vom unabhängigen Vertriebspartner und dem Beauftragten des Veranstalters unterzeichneten Vertrags und eine Quittung einreicht, dass die Anzahlung für den Stand gezahlt wurde. Die Genehmigung gilt nur für die angegebene Veranstaltung. Alle Anträge auf Teilnahme an künftigen Veranstaltungen müssen erneut bei der Compliance-Abteilung eingereicht werden. LifeVantage behält sich ferner das Recht vor, die Genehmigung zur Teilnahme an einer Veranstaltung zu verweigern, die LifeVantage nicht für ein geeignetes Forum zum Förderung seiner Produkte, Leistungen oder Tätigkeit für LifeVantage hält. Die Genehmigung wird nicht für Tauschbörsen, Garagenverkäufe, Flohmärkte oder Bauernmärkte erteilt, da diese Veranstaltungen nicht das von LifeVantage angestrebte professionelle Image fördern.

10.3 – Verbot von exzessiven Bestandskäufen

Von unabhängigen Vertriebspartnern wird nicht verlangt, Produktbestände oder Verkaufshilfen vorzuhalten. Jedoch betrachten unabhängige Vertriebspartner, die dies tun, diese Praxis möglicherweise als gewisse Erleichterung des Verkaufs an Kunden und des Aufbaus einer Vertriebsorganisation, da die Reaktionszeiten bei der Erfüllung von Kundenaufträgen kürzer sind und der Bedarf eines neuen unabhängigen Vertriebspartners erfüllt werden kann. Jeder unabhängige Vertriebspartner muss diesbezüglich seine eigene Entscheidung treffen. Um sicherzustellen, dass unabhängige Vertriebspartner nicht mit Überbeständen belastet werden, die sie nicht verkaufen können, können diese Bestände bei einer Kündigung des unabhängigen Vertriebspartners gemäß den Bedingungen in Abschnitt 13 an LifeVantage zurückgesendet werden. LifeVantage untersagt strengstens den Kauf von Produkten in unangemessenen Mengen vorwiegend zum Zweck der Qualifizierung für Provisionen, Boni oder des Aufstiegs im Vergütungsplan. Unabhängige Vertriebspartner dürfen nicht mehr Bestände kaufen als sie vernünftigerweise innerhalb eines Monats weiterverkaufen oder verbrauchen können, und dürfen auch andere nicht dazu ermuntern.

10.4 – Verbot von Bonuskäufen

Bonuskäufe sind strengstens und absolut verboten. "Bonuskäufe" beinhalten u. a. die direkte oder indirekte Beteiligung an folgenden Aktivitäten: (1) die Einschreibung von natürlichen Personen oder Wirtschaftseinheiten ohne Kenntnis und/oder ohne Unterzeichnung einer Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner durch diese Personen oder Einheiten, (2) die betrügerische Einschreibung einer natürlichen oder juristischen Person als unabhängiger Vertriebspartner, Vorzugskunde oder Einzelhandelsdirektkunde, (3) die Einschreibung oder versuchte Einschreibung von nicht existierenden natürlichen oder juristischen Personen als unabhängige Vertriebspartner, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden (siehe Absatz 6.5 "Stacking"), (4) die Verwendung einer Kreditkarte durch oder im Auftrag eines unabhängigen Vertriebspartners, Vorzugskunden oder Einzelhandelsdirektkunden, wenn der unabhängige Vertriebspartner, Vorzugskunde oder Einzelhandelsdirektkunde nicht der Kontoinhaber dieser Kreditkarte ist, und (5) der Kauf von LifeVantage-Produkten im Auftrag eines anderen unabhängigen Vertriebspartners oder Kunden oder unter der DIN eines anderen unabhängigen Vertriebspartners oder einer Kunden-ID zur Qualifizierung für Provisionen, Boni oder Anreize.

10.5 – Verbot der Umverpackung und Umetikettierung

Es ist unabhängigen Vertriebspartnern nicht gestattet, Produkte, Informationen, Materialien oder Programme von LifeVantage auf irgendeine Weise umzuverpacken, umzuetikettieren, umzufüllen oder deren Label zu verändern. LifeVantage-Produkte dürfen nur in ihrer Original- und vollständigen Verpackung verkauft werden. Eine Umetiket-



tierung oder Umverpackung würde gegen geltende Gesetze verstoßen und schwere strafrechtliche Folgen nach sich ziehen. Unabhängige Vertriebspartner sollten sich auch bewusst sein, dass sich mögliche zivilrechtliche Konsequenzen ergeben könnten, wenn infolge einer Umverpackung oder Umetikettierung die das Produkt (bzw. die Produkte) verwendende Person (Personen) einen Personenschaden oder Sachschaden erleiden.

ABSCHNITT 11 – UMSATZANFORDERUNGEN

11.1 – Produktverkäufe

Der Vergütungsplan von LifeVantage basiert auf dem Verkauf von LifeVantage-Produkten an Endverbraucher. Unabhängige Vertriebspartner müssen die Anforderungen an die eigenen Einzelhandelsumsätze sowie die an die Downline-Organisation erfüllen (wie auch alle anderen in der Vereinbarung festgelegten Pflichten), um sich für Rabatte, Boni, Provisionen sowie den Aufstieg in höhere Leistungsebenen zu qualifizieren. Unabhängige Vertriebspartner müssen die folgenden Umsatzanforderungen erfüllen, um Provisionen zu erhalten:

11.1.1 – Umsatzvolumen

Unabhängige Vertriebspartner müssen das persönliche Umsatzvolumen (Personal Sales Volume - PV) sowie das Verkaufsvolumen der Organisation (Organizational Sales Volume - OV) erreichen, um die mit einem bestimmten Rang gemäß den Festlegungen im Vergütungsplan von LifeVantage verbundenen Anforderungen zu erfüllen. Das persönliche Umsatzvolumen beinhaltet Käufe, die vom unabhängigen Vertriebspartner und Einzelhandelsdirektkunden getätigt werden, jedoch mit der Ausnahme, dass das Volumen eines persönlich eingeschriebenen Vorzugskunden auch in das persönliche Umsatzvolumen des unabhängigen Vertriebspartners zu Zwecken des Aufstiegs in einen höheren Rang einbezogen wird. Alle unabhängigen Vertriebspartner müssen dennoch ihre persönlichen Monatsbestellungen tätigen, um die im Vergütungsplan angegebenen monatlichen Vorgaben zu erfüllen. Das Verkaufsvolumen der Organisation (OV) beinhaltet die Gesamtheit der persönlichen Umsatzvolumen (PV) aller unabhängigen Vertriebspartner in der Vertriebsorganisation eines unabhängigen Vertriebspartners zuzüglich seines eigenen persönlichen Umsatzvolumens.

11.1.2 – Einhaltung der 70 %-Umsatzregel

Der unabhängige Vertriebspartner muss die im nachfolgenden Absatz 11.3 angegebene 70 %-Umsatzregel einhalten.

11.2 – Keine Gebietsbeschränkungen

Es werden niemandem exklusive Gebiete zugewiesen.

11.3 – 70 %-Umsatzregel

Bei der Aufgabe einer neuen Produktbestellung wird davon ausgegangen, dass ein unabhängiger Vertriebspartner damit bestätigt, dass er mindestens 70 % aller bei früheren Bestellungen bezogenen Produkte verkauft oder verbraucht hat. Jeder unabhängige Vertriebspartner, der Rabatte, Boni oder Provisionen erhalten hat und zusätzliche Produkte bestellt, verpflichtet sich, für eine Dauer von mindestens vier (4) Jahren Unterlagen aufzubewahren, mit denen er die Einhaltung dieser Richtlinien nachweisen kann. Ein unabhängiger Vertriebspartner verpflichtet sich, diese Unterlagen auf Forderung des Unternehmens dem Unternehmen bereitzustellen. Die Nichteinhaltung dieser Forderung oder Falschangabe der Menge von verkauften oder verbrauchten Produkten mit dem Ziel, im Vergütungsplan aufzusteigen, ist ein Verstoß gegen die Vereinbarung und Grund für deren Kündigung. Des Weiteren berechtigt ein Verstoß gegen diese Forderung das Unternehmen, dem unabhängigen Vertriebspartner gezahlte Provisionen für den Zeitraum zurückzufordern, für den diese Unterlagen nicht aufbewahrt wurden oder für den diese Bestimmung verletzt wurde.



ABSCHNITT 12 – RABATTE, BONI UND PROVISIONEN

12.1 – Qualifikation für Rabatte, Boni und Provisionen

Ein unabhängiger Vertriebspartner muss aktiv sein und die Vereinbarung einhalten, um sich für Rabatte, Boni und Provisionen (“finanzielle Vergütungen”) zu qualifizieren. Solange ein unabhängiger Vertriebspartner die Bedingungen der Vereinbarung einhält, zahlt LifeVantage finanzielle Vergütungen an diesen unabhängigen Vertriebspartner gemäß dem Vergütungsplan.

12.1.1 – Korrekturen von Rabatten, Boni und Provisionen

Unabhängige Vertriebspartner erhalten Rabatte für persönliche Umsatzvolumen (PV) über 200 PV und finanzielle Vergütungen auf der Basis der tatsächlichen Verkäufe von Produkten an Endverbraucher. Wird ein Produkt an LifeVantage zur Erstattung retourniert, werden die finanziellen Vergütungen, die dem bzw. den retournierten Produkten zuzurechnen sind, in dem Monat, in dem die Rückerstattung erfolgt, und weiter in jeder Zahlungsperiode danach bis zur Rückverrechnung der Provision von dem unabhängigen Vertriebspartner abgezogen, der die finanzielle Vergütung für den Verkauf oder Kauf der rückerstatteten Produkte erhalten hat.

12.1.2 – Kündigung innerhalb der ersten 17 Tage

Entscheidet sich ein unabhängiger Vertriebspartner, die Vereinbarung innerhalb der ersten siebzehn (17) Tage ab Einschreibung zu kündigen und auch die Produkte, die er bestellt hat, zurückzugeben, erfolgt eine Erstattung für den vollen Betrag abzüglich aller gewährten Rabatte, Boni und Provisionen gemäß Absatz 12.2 “Korrekturen von Rabatten, Boni und Provisionen”. Einzelheiten dazu sind in der Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner enthalten.

12.2 – Nicht geltend gemachte Provisionen und Gutschriften

Unabhängige Vertriebspartner müssen Rabatte, Provisionen und Boni innerhalb von sechs Monaten, nachdem sie angefallen sind, geltend machen.

12.3 – Anreizreisen und Prämien

Zu gegebener Zeit kann das Unternehmen qualifizierte unabhängige Vertriebspartner mit Anreizreisen und anderen Prämien auszeichnen. Diese Prämien oder Reisen können auf dem Titel und der hohen Leistung eines unabhängigen Vertriebspartners beruhen und werden nur der bzw. den Personen gewährt, die in einer sich qualifizierenden Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner genannt sind, bis hin zu einer Flugreise für zwei dieser Personen und Hotelunterkunft in einem Hotelzimmer. Anreizreisen oder Prämien können nicht zur späteren Wahrnehmung aufgeschoben werden und können nicht in bar ausgezahlt werden. Es erfolgt keine Auszahlung oder Gutschrift an Personen, die die Reise nicht antreten oder die Prämien nicht annehmen können oder wollen. Unbeschadet aller hier enthaltenen gegenteiligen Bestimmungen und obwohl das Unternehmen gegebenenfalls einige oder alle Kosten solcher Anreizreisen zahlt, verpflichtet sich der unabhängige Vertriebspartner zur Entschädigung und Freistellung des Unternehmens in Bezug auf alle Ansprüche, Rechtsverletzungen, Verluste oder sonstigen Schäden, die in Verbindung mit der Reise durch den unabhängigen Vertriebspartner und/oder seine Gäste entstehen. Der unabhängige Vertriebspartner kann keine Ansprüche auf der Grundlage einer Versicherung des Unternehmens bezüglich Kosten und Auslagen bei Rechtsverletzungen, Verlusten oder Schäden gegenüber dem unabhängigen Vertriebspartner und/oder den Gästen des unabhängigen Vertriebspartners geltend machen bzw. sich auf eine solche Versicherung berufen. Das Unternehmen kann gesetzlich verpflichtet sein, den üblichen Marktwert von Anreizprämien, -reisen usw. in der Steuerbescheinigung des unabhängigen Vertriebspartners am Ende des Jahres anzugeben. Der unabhängige Vertriebspartner haftet im Rahmen aller geltenden Gesetze und verpflichtet sich zur Freistellung des Unternehmens in Bezug auf alle Steuerforderungen in Verbindung mit diesen Anreizreisen und Prämien. Wird festgestellt, dass der unabhängige Vertriebspartner falsche Angaben gemacht oder die Vereinbarung verletzt hat, um sich diese Anreizreisen und Prämien zu verschaffen, kann das Unternehmen dem unabhängigen Vertriebspartner sämtliche dem Unternehmen entstandene Kosten sowie die Leistungen oder Prämien, die der unabhängige Vertriebspartner erhalten hat, in Rechnung stellen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, im alleinigen und ausschließlichen Ermessen die Beteiligung aus irgendeinem Grund, den es für notwendig hält, zu untersagen.



12.4 – Berichte

Ausschließlich zu Zwecken dieses Absatzes 12.4 bezeichnet der Begriff “LifeVantage” die juristische Person, ihre verbundenen Unternehmen und alle Beschäftigten, leitenden Angestellten, Direktoren, unabhängigen Auftragnehmer, unabhängigen Vertriebspartner, Kunden und Erfüllungsgehilfen.

12.4.1 – Downline-Berichte

Der unabhängige Vertriebspartner ist sich bewusst, dass LifeVantage regelmäßig Informationen an jeden seiner unabhängigen Vertriebspartner erteilt. Dazu gehören u. a. Berichte über Online- oder Telefonaktivitäten der Downline-Ebenen, wie z. B. persönliche Umsatzvolumen und Gruppenumsatzvolumen sowie Downline-Sponsoraktivitäten (“Informationen”).

12.4.2 – Haftungsfreistellung für Berichte

Der unabhängige Vertriebspartner verpflichtet sich, niemals Ansprüche jeglicher Art gegen LifeVantage, seine leitenden Angestellten, Direktoren, Beschäftigte und unabhängigen Auftragnehmer geltend zu machen, die aus Darstellungen, Zusammenstellungen, Entwicklungen, Publikationen und Verbreitungen von Informationen von LifeVantage erwachsen oder auf irgendeine Weise damit verbunden sind, wie u. a. Ansprüche aufgrund von entgangenem Gewinn, Boni, Provisionen und entgangener Geschäftsmöglichkeiten. Diese Verpflichtung seitens jedes einzelnen unabhängigen Vertriebspartners erstreckt sich auf jede Handlung oder Unterlassung von LifeVantage, wie u. a. die Unrichtigkeit, Unvollständigkeit, Ungelegenheit, den Verzug oder Nutzungsschaden der Informationen. Jedoch gilt dieser Absatz 12.4.2 nicht für Ansprüche, die gegebenenfalls die Folge von vorsätzlichem Fehlverhalten oder rücksichtsloser Missachtung der Rechte von unabhängigen Vertriebspartnern seitens LifeVantage sind.

ABSCHNITT 13 – PRODUKTGARANTIE, RETOUREN UND BESTANDSRÜCKKAUF

13.1 – Produktgarantie

Produkte und Vertriebsmaterialien, die innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Kauf zurückgegeben werden, werden zu 100 % abzüglich der Versand- und Bearbeitungskosten erstattet. Erstattungen erfolgen nur für ungeöffnete Produkte, sofern es sich nicht um mangelhafte Produkte handelt. Die Produkte müssen einen wiederverkäuflichen und wiedereinlagerbaren Zustand aufweisen, um erstattet werden zu können. Wiederverkäuflich bedeutet, dass sich ein Produkt noch in seiner Originalverpackung mit Siegel und Umhüllung befindet. Alle Retouren bedürfen einer Warenrücksendegenehmigung (Return Merchandise Authorization - RMA), die von Distributor Support ausgestellt wird. Unabhängige Vertriebspartner und Kunden sind verantwortlich, Produkte innerhalb von zehn (10) Tagen nach Eingang der Warenrücksendegenehmigung (RMA) zurückzusenden, da anderenfalls das Produkt nicht erstattet werden kann.

13.2 – Bestandsrückkauf

Ein kündigender unabhängiger Vertriebspartner, der seine Kündigung schriftlich erklären muss, kann Produkte und Vertriebsmaterialien, die er innerhalb der letzten zwölf (12) Monate vor der Kündigung gekauft hat, vorbehaltlich der 70 %-Umsatzregel (siehe vorstehenden Absatz 11.3) und gemäß den gleichen, im vorstehenden Absatz 13.1 enthaltenen Bestimmungen ungeachtet ihrer Wiederverkäuflichkeit und der Warenrücksendegenehmigungen (RMA) zurücksenden. Bei Erfüllung aller geltenden Forderungen erfolgt vom Unternehmen eine vollständige Erstattung abzüglich einer Rücknahmegebühr in Höhe von 10 % sowie der Versand- und Bearbeitungskosten. Eine Erstattung erfolgt nicht für Produkte, die abgelaufen sind oder deren Haltbarkeit nur noch weniger als drei (3) Monate beträgt. Beachten Sie bitte eine Bearbeitungszeit für Erstattungen von bis zu zwanzig (20) Tagen ab Datum des Eingangs des Produkts.

13.2.1 – Wird eine Lieferannahme bei einer monatlichen oder gerade erst erfolgten Bestellung verweigert, stellt LifeVantage einen Betrag in Höhe von 10,00 € als Annahmeverweigerungsgebühr über die hinterlegte Zahlungsmethode in Rechnung.



13.3 – Ausnahmen zur Erstattungsrichtlinie

Zuvor gezahlte finanzielle Vergütungen (gemäß der Beschreibung in Abschnitt 12) können infolge von Ausnahmen und im alleinigen Ermessen des Unternehmens rückgängig gemacht oder korrigiert werden. Alle Provisionen, die an den unabhängigen Vertriebspartner und seine Upline-Ebenen für das vom unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden retournierte Produkt gezahlt wurden, können vom Konto des entsprechenden unabhängigen Vertriebspartners der Upline-Ebene abgebucht und für aktuelle oder künftige Provisionszahlungen einbehalten werden. Ein unabhängiger Vertriebspartner verpflichtet sich, sich nicht auf bestehende Volumen in den Downline-Ebenen bei Abschluss einer Provisionsperiode zu verlassen, da Retouren zu Änderungen seines Titels, Rangs und/oder Provisionsauszahlungen führen können.

ABSCHNITT 14 – STREITSCHLICHTUNG UND RECHTSMITTEL

14.1 – Rechtsmittel

Jeder Verstoß gegen die Vereinbarung, einschließlich diese Richtlinien und Verfahren, oder jedes unrechtmäßige, betrügerische, irreführende oder unethische Geschäftsverhalten eines unabhängigen Vertriebspartners kann im Ermessen von LifeVantage eine oder mehrere der nachfolgenden Maßnahmen nach sich ziehen:

- 1) Erteilung einer schriftlichen Verwarnung oder Abmahnung;
- 2) Erteilung einer Aufforderung, mit der der unabhängige Vertriebspartner angewiesen wird, sofortige Abhilfemaßnahmen einzuleiten;
- 3) Verlust der Rechte auf Boni und Provisionen insgesamt oder in Teilen;
- 4) Einbehaltung finanzieller Vergütungen eines unabhängigen Vertriebspartners (gemäß der Beschreibung in Abschnitt 12) während des Zeitraums, in dem LifeVantage das vorgebliche vereinbarungsverletzende Verhalten untersucht;
- 5) Aussetzen der Vereinbarung für eine oder mehrere Zahlperioden;
- 6) Kündigung der Vereinbarung;
- 7) Kündigung der Vereinbarung des unabhängigen Vertriebspartners für ein weiteres Mitglied des Haushalts oder eine verbundene Person, die mit dem verletzenden unabhängigen Vertriebspartner in Verbindung steht;
- 8) Alle anderen Maßnahmen, die ausdrücklich in der Vereinbarung vorgesehen sind und die LifeVantage als durchsetzungswürdig und angemessen als Rechtsmittel für Verletzungen erachtet, die teilweise oder ausschließlich durch die Verletzung seitens des unabhängigen Vertriebspartners verursacht wurden, oder
- 9) Einleitung von Rechtsverfahren für eine monetäre und/oder billigkeitsrechtliche Beilegung.

14.2 – Beschwerden und Beanstandungen

Hat ein unabhängiger Vertriebspartner eine Beschwerde oder Beanstandung hinsichtlich eines unabhängigen Vertriebspartners bezüglich einer Geschäftspraxis oder eines Verhaltens im Rahmen dessen Vertriebspartnerschaft mit LifeVantage, sollte der die Beanstandung erhebende unabhängige Vertriebspartner zuerst das Problem seinem Enroller melden, der wiederum die Angelegenheit prüfen und versuchen sollte, sie mit dem Enroller der anderen Partei zu lösen. Lässt sich die Angelegenheit nicht beilegen, ist sie schriftlich an die Abteilung Distributor Support des Unternehmens zu melden. Die Abteilung Distributor Support prüft dann die Sachlage und bemüht sich, das Problem zu lösen.

14.3 – Anwendbares Recht, Rechtsprechung, Gerichtsstand und Anwaltsgebühren

14.3.1 – Die Auslegung und Durchsetzung dieser Vereinbarung und ihre Auslegung richten sich nach deutschem Recht unter Ausschluss der Kollisionsnormen.

14.3.2 – Die Parteien kommen überein, dass für alle Streitigkeiten aus oder in Verbindung mit dieser Vereinbarung sowie als Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand ausschließlich die in Deutschland ansässigen Gerichte zuständig sind,



denen sich beide Parteien hiermit unterwerfen und wobei beide im gesetzlich zulässigen Rahmen auf jede Einrede der sachlichen oder örtlichen Nichtzuständigkeit dieser Gerichte zu diesem Zweck Verzicht erklären.

14.4 – Unterlassungsanspruch

Der unabhängige Vertriebspartner stimmt zu, dass die in dieser Vereinbarung gemachten Zusicherungen bezüglich des Schutzes von vertraulichen und/oder eigentumsrechtlichen Informationen von LifeVantage angemessen und notwendig sind, um die legitimen Interessen von LifeVantage zu schützen. Der unabhängige Vertriebspartner stimmt ferner zu, dass eine Verletzung dieser Zusicherungen seinerseits LifeVantage irreparablen Schaden zufügen würde, dessen Höhe und Ausmaß schwer zu beziffern und zu bestimmen wäre. Aus diesem Grund stimmt der unabhängige Vertriebspartner zu, dass LifeVantage berechtigt ist, ohne eine Bürgschaft oder andere Sicherheit zu stellen, einen Unterlassungsanspruch zu erwirken, um dem unabhängigen Vertriebspartner einen Verstoß oder angedrohten Verstoß dieser Zusicherungen zu untersagen. In jedem Fall ist ein Unterlassungsanspruch nicht das ausschließliche Rechtsmittel, das LifeVantage zusteht.

ABSCHNITT 15 – BESTELLUNGEN

15.1 – Einzelhandelsdirektkunden und Vorzugskunden

Unabhängige Vertriebspartner werden ermuntert, ihren Kunden die Programme von LifeVantage für Einzelhandelsdirektkunden und Vorzugskunden nahezubringen. Die Programme für Einzelhandelsdirektkunden und Vorzugskunden ermöglichen es beiden Kundentypen, ihre Produkte direkt von LifeVantage zu beziehen. Kunden rufen einfach die gebührenfreie Bestellnummer von LifeVantage an und bestellen dort mit ihrer Kreditkarte. LifeVantage sendet die Produkte dann direkt an den Kunden. Um zu gewährleisten, dass ein unabhängiger Vertriebspartner die entsprechenden Provisionen erhält, dürfen die Einzelhandelsdirektkunden und Vorzugskunden keine Bestellung ohne die ID-Nummer des unabhängigen Vertriebspartners erteilen. Vorzugskunden müssen sich auch im monatlichen Bestellprogramm von LifeVantage einschreiben, wobei der Vorzugskunde zustimmt, sich automatisch jeden Monat ein vorausgewähltes Paket von LifeVantage-Produkten nach Hause liefern zu lassen. (Zur weiteren Erläuterung des Unterschieds zwischen Einzelhandelsdirekt- und Vorzugskunden siehe bitte die entsprechenden Definitionen in Abschnitt 18 “Begriffsbestimmungen”.)

15.2 – Kauf von LifeVantage-Produkten

Jeder unabhängige Vertriebspartner sollte seine Produkte unter seiner Vertriebspartner-Nummer direkt von LifeVantage beziehen. Kauft ein unabhängiger Vertriebspartner Produkte von einem anderen unabhängigen Vertriebspartner oder aus einer anderen Quelle, erreicht der kaufende unabhängige Vertriebspartner nicht den Anteil seines persönlichen Umsatzvolumens, der mit diesem Kauf verbunden ist.

15.3 – Allgemeine Bestellrichtlinien

Bei Versandbestellungen mit ungültiger oder inkorrektur Zahlung wird LifeVantage versuchen, sich an den unabhängigen Vertriebspartner oder den Kunden per Telefon und/oder Post zu wenden, um eine andere Zahlung zu erreichen. Sind diese Versuche nach fünf (5) Tagen nicht erfolgreich, wird die Bestellung unbearbeitet zurückgegeben. Es werden keine Bestellungen per Nachnahme akzeptiert. Bei LifeVantage gibt es keinen Mindestbestellwert. Bestellungen für Produkte und Verkaufshilfen können kombiniert werden.

15.4 – Richtlinien für Versand und Lieferrückstände

LifeVantage wird jeden vorrätigen Teil einer Bestellung schnellstmöglich ausliefern. Ist jedoch ein bestellter Artikel nicht am Lager vorrätig, wird der Artikel als Rückstand eingegeben und versendet, wenn bei LifeVantage weitere Lieferungen eingehen. Unabhängigen Vertriebspartnern werden für Lieferrückstände persönliche Umsatzvolumen angerechnet und gewährt, sofern nicht in der Rechnung angegeben wird, dass das Produkt eingestellt wurde. LifeVantage wird unabhängige Vertriebspartner, Vorzugskunden und Einzelhandelsdirektkunden informieren, wenn Artikel momentan nicht lieferbar sind und ein Versand innerhalb von dreißig (30) Tagen nicht erwartet wird. Es wird auch ein voraussichtliches Versanddatum mitgeteilt. Momentan nicht lieferbare Artikel können auf Wunsch eines Einzelhandelsdirektkunden, Vorzugskunden oder unabhängigen Vertriebspartners storniert werden. Einzelhandelsdirektkunden, Vorzugskunden und unabhängige Vertriebspartner können eine Erstattung, Kontogutschrift oder



Ersatzleistung für die stornierten nicht lieferbaren Artikel verlangen. Wird eine Erstattung verlangt, verringert sich das persönliche Umsatzvolumen des unabhängigen Vertriebspartners um den Betrag der Erstattung in dem Monat, in dem die Erstattung erfolgt.

15.5 – Eingangsbestätigung

Ein unabhängiger Vertriebspartner und/oder Empfänger einer Bestellung muss bestätigen, dass das eingegangene Produkt dem in der Versandrechnung angegebenen Produkt entspricht und unbeschädigt ist. Wird LifeVantage eine falsche Lieferung oder eine Beschädigung innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Lieferung nicht mitgeteilt, gilt dies als Verzicht eines unabhängigen Vertriebspartners auf Forderung auf einer Korrektur.

15.6 – Produktabbruch

Eine Bestelltransaktion gilt nur dann als vollzogen, wenn die Bestellung bezahlt und die Liefermethode erfüllt wurde. Sind diese Bedingungen innerhalb von neunzig (90) Tagen ab Eingang der Bestellung nicht erfüllt, behalten wir uns das Recht vor, über die Bestellung eine endgültige Entscheidung zu treffen, und Sie entheben uns aller weiteren Verpflichtungen oder Verbindlichkeiten.

ABSCHNITT 16 – BEZAHLUNG UND VERSAND

16.1 – Vorauszahlungen

Außer zum Zeitpunkt der Produktlieferung sollten keine Gelder an den unabhängigen Vertriebspartner für einen Verkauf an einen persönlichen Einzelhandelskunden gezahlt werden bzw. von ihm entgegengenommen werden. Unabhängige Vertriebspartner sollten keine Gelder von Einzelhandelskunden als Vorauszahlungen für erwartete künftige Lieferungen entgegennehmen.

16.2 – Unzureichende finanzielle Mittel

Es obliegt der Verantwortung jedes unabhängigen Vertriebspartners zu gewährleisten, dass er über ausreichende finanzielle Mittel bzw. einen ausreichenden Kreditrahmen auf seinem Konto verfügt, um die Monatsbestellungen abzudecken. LifeVantage ist nicht verpflichtet, unabhängige Vertriebspartner in Verbindung mit Bestellungen zu kontaktieren, die infolge von unzureichenden Mitteln bzw. Kreditrahmen storniert wurden. Diese Art der Stornierung von Bestellungen kann dazu führen, dass ein unabhängiger Vertriebspartner nicht beliefert wird oder sein persönliches Umsatzvolumen für den Monat nicht erfüllen kann.

16.3 – Beschränkungen für die Nutzung von Kreditkarten durch Dritte

Ein unabhängiger Vertriebspartner darf anderen unabhängigen Vertriebspartnern oder Kunden die Nutzung seiner Kreditkarte nicht gestatten.

16.4 – Verkaufs-, Umsatz-, Mehrwert- oder vergleichbare Steuern

Aufgrund seiner Geschäftstätigkeit wird von LifeVantage gefordert, Verkaufssteuerung und sämtliche anderen Steuern jeglicher Art wie Mehrwert-, Umsatz- oder vergleichbare Steuern nach geltenden US- oder ausländischen Gesetzen, unabhängig davon, ob sie auf bundesstaatlicher, nationaler, einzelstaatlicher oder lokaler (Gemeinde-, kommunaler oder anderweitiger) Ebene ("politische Einheit"), die rechtlich zu deren Forderung von LifeVantage zuständig sind, erhoben werden, in Rechnung zu stellen und diese auf die an Sie in Rechnung gestellten Beträge bzw. von Ihnen in Rechnung gestellten Beträge für alle Käufe durch unabhängige Vertriebspartner, Vorzugskunden und Einzelhandelsdirektkunden zu erheben, anzusetzen oder anderweitig aufzuschlagen und die in Rechnung gestellten Steuern an die entsprechenden Staaten abzuführen. Entsprechend wird LifeVantage Verkaufssteuern und sämtliche anderen Steuern jeglicher Art wie Mehrwert-, Umsatz oder vergleichbare Steuern gemäß den Forderungen im Namen von unabhängigen Vertriebspartnern auf der Grundlage des unverbindlichen Einzelhandelspreises der Produkte gemäß den geltenden Steuersätzen der politischen Einheit, für die die Lieferung bestimmt ist, vereinnahmen und abführen. Hat ein unabhängiger Vertriebspartner ein aktuelles Sales Tax Exemption Certificate und eine Sales Tax Registration License oder eine andere entsprechende Steuerbefreiung bzw. eine Umsatz- oder ähnliche Steueranmeldung vorgelegt, die von LifeVantage akzeptiert wurde, werden keine Verkaufssteuern oder



anderen entsprechenden Mehrwert-, Umsatz- oder ähnlichen Steuern auf die Rechnung aufgeschlagen, sofern und soweit dies nach geltendem Recht zulässig ist, wobei in diesem Fall die Vereinnahmung und Abführung dieser Steuern an die entsprechenden Behörden der Verantwortung des unabhängigen Vertriebspartners obliegt. Die Befreiung von der Zahlung einer Verkaufssteuer oder allen gleichwertigen Steuern gemäß vorstehender Beschreibung gilt nur für Bestellungen, die in eine politische Einheit versendet werden, für die ordnungsgemäße Steuerbefreiungsunterlagen oder der Nachweis einer Umsatz- oder ähnlichen Steueranmeldung eingereicht und akzeptiert wurden. Geltende Verkaufssteuern oder sonstige vergleichbare Steuern gemäß vorstehender Beschreibung werden gegebenenfalls für Bestellungen erhoben, die im Direktversand an eine andere politische Einheit geliefert werden. Jede Befreiung von der Verkaufssteuer oder einer vergleichbaren Steuer gemäß der vorstehenden Beschreibung, die von LifeVantage akzeptiert wird, gilt jedoch ihrer Art und Auswirkung nach nicht rückwirkend.

ABSCHNITT 17 – INAKTIVITÄT UND KÜNDIGUNG

17.1 – Auswirkung einer Kündigung

Solange ein unabhängiger Vertriebspartner aktiv bleibt und die Bedingungen der Vereinbarung, einschließlich dieser Richtlinien und Verfahren, einhält, zahlt LifeVantage finanzielle Vergütungen (gemäß den Beschreibungen in Abschnitt 12) an diesen unabhängigen Vertriebspartner nach Maßgabe des Vergütungsplans. Die finanziellen Vergütungen an einen unabhängigen Vertriebspartner bilden die gesamte Gegenleistung für die Bemühungen und Aktivitäten des unabhängigen Vertriebspartners bezüglich der Generierung von Verkäufen (einschließlich des Aufbaus einer Downline-Organisation). Nachdem die Vereinbarung eines unabhängigen Vertriebspartners nicht verlängert wurde (sämtliche dieser Methoden werden zusammen als "Kündigung" bezeichnet), hat der frühere unabhängige Vertriebspartner keine Rechte, Titel, Ansprüche oder Interessen mehr an der Vertriebsorganisation, die er betrieben hat, sowie an Provisionen oder Boni aus Umsätzen, die von der Vertriebsorganisation generiert wurden. Ein unabhängiger Vertriebspartner, dessen unabhängige Vertriebspartnerschaft gekündigt wird, verliert dauerhaft alle Rechte als unabhängiger Vertriebspartner. Dazu gehören das Recht, LifeVantage-Produkte zu verkaufen, sowie das Recht auf Erhalt künftiger Provisionen, Boni oder anderer Einkünfte aus dem Verkauf oder anderen Aktivitäten der früheren Vertriebsorganisation des unabhängigen Vertriebspartners. Im Fall einer Kündigung stimmt der unabhängige Vertriebspartner dem Verzicht auf alle ihm gegebenenfalls zustehenden Rechte zu, wie u. a. Eigentumsrechte an seiner früheren Vertriebsorganisation sowie an Boni, Provisionen oder einer anderen Vergütung, die sich aus dem Verkauf und anderen Aktivitäten seiner früheren Vertriebsorganisation ableiten. Nach der Kündigung der Vereinbarung eines unabhängigen Vertriebspartners darf sich der frühere unabhängige Vertriebspartner nicht mehr als unabhängiger Vertriebspartner von LifeVantage ausgeben und ist nicht zum Verkauf von LifeVantage-Produkten berechtigt. Ein unabhängiger Vertriebspartner, dessen Vereinbarung gekündigt ist, erhält nur noch für die letzte volle Zahlperiode, während der er vor der Kündigung aktiv war, Provisionen und Boni (abzüglich aller Beträge, die während einer Untersuchung vor einer unfreiwilligen Kündigung einbehalten werden). Unabhängige Vertriebspartner können sich als neuer unabhängiger Vertriebspartner gemäß Absatz 4.7.5 "Kündigung und Neubewerbung" wiederbewerben.

17.2 – Kündigung aufgrund von Inaktivität

Ein unabhängiger Vertriebspartner ist verpflichtet, seine Vertriebsorganisation zu führen, indem er eine Vorbildrolle mit seinen eigenen Verkäufen an Endverbraucher übernimmt. Ohne diese Vorbildrolle und Führung verliert ein unabhängiger Vertriebspartner sein Recht auf Provisionen für Umsätze, die durch seine Vertriebsorganisation generiert werden. Ein unabhängiger Vertriebspartner, der persönlich weniger als 100 bei seinem persönlichen Volumen in einer Zahlungsperiode erreicht, erhält keine Provision für die Umsätze, die in diesem Zeitraum durch seine Vertriebsorganisation generiert werden. Hat ein unabhängiger Vertriebspartner sein persönliches Volumen über einen Zeitraum von zwölf (12) aufeinanderfolgenden Kalendermonaten nicht erfüllt, wird seine Vereinbarung aufgrund von Inaktivität gekündigt. Bestellt der unabhängige Vertriebspartner zum Zeitpunkt der Kündigung monatlich (Monatsbestellung), wird der unabhängige Vertriebspartner als Endkunde eingestuft. Seine automatische Bestellung wird nicht unterbrochen, und er kann seine Monatsbestellung zu Großhandelspreisen fortsetzen. LifeVantage wird neu einzustufende unabhängige Vertriebspartner mindestens 30 Tage vor der Neueinstufung informieren. Die Kündigung wird am Tag nach dem letzten Tag des zwölften Monats der Inaktivität wirksam. Unabhängige Vertriebspartner können sich als neuer unabhängiger Vertriebspartner gemäß Absatz 4.7.5 "Kündigung und Neubewerbung" wiederbewerben.



17.3 – Unfreiwillige Kündigung

Der Verstoß gegen eine der Bestimmungen der Vereinbarung durch einen unabhängigen Vertriebspartner kann zu einer der Sanktionen in Absatz 14.1, einschließlich der unfreiwilligen Kündigung seiner Vereinbarung, führen. Sofern nicht anders im Kündigungsschreiben angegeben, wird die Kündigung an dem Tag wirksam, an dem die schriftliche Kündigung per Post, Fax oder Übergabe an einen Kurier an die letzte bekannte Anschrift (oder Faxnummer) des unabhängigen Vertriebspartners oder seines Anwalts zugestellt wird oder der unabhängige Vertriebspartner tatsächlich das Kündigungsschreiben erhält, in Abhängigkeit davon, welcher Fall zuerst eintritt. Eine Wiederaufnahme obliegt dem Ermessen des Unternehmens.

17.4 – Freiwillige Kündigung

Ein unabhängiger Vertriebspartner hat das Recht, die Vereinbarung jederzeit zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich an das Unternehmen an seine Hauptgeschäftsanschrift erfolgen: LifeVantage Netherlands BV Beech Avenue 54-62 1119PW Schiphol-Rijk Netherlands oder ist mittels Antrag per E-Mail an desupport@lifevantage.com, per Telefon unter der Nummer 0800-133-3300 oder per Fax an die Nummer 0-800-098-8203 zu übermitteln. Die schriftliche Mitteilung muss die Unterschrift des unabhängigen Vertriebspartners, seinen Namen in Druckbuchstaben, seine Anschrift und DIN enthalten. Ist der unabhängige Vertriebspartner jedoch im Unternehmen zu dem Zeitpunkt, wenn bei LifeVantage eine Kündigung eingeht, nicht unbescholten, kann eine unfreiwillige Kündigung greifen (gemäß Abschnitt 14). Unabhängige Vertriebspartner können sich als neuer unabhängiger Vertriebspartner gemäß Absatz 4.7.5 "Kündigung und Neubewerbung" wiederbewerben.

17.5 – Nichtverlängerung

Ein unabhängiger Vertriebspartner kann freiwillig seine Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner mit einer schriftlichen Kündigung innerhalb von dreißig (30) Tagen ab dem Datum der Wiederkehr des Datums seiner Vereinbarung kündigen. Das Unternehmen kann auch beschließen, die Vereinbarung zum Jahrestag des Datums der Vereinbarung nicht zu verlängern.

17.6 – Folgen einer Kündigung

Alle Dokumente – sofern sie nicht gemäß ihrem Zweck aufgebraucht wurden – und sonstige Vertriebsmaterialien, die vom Unternehmen bereitgestellt wurden, dürfen nach dem Ende der Vereinbarung nicht mehr verwendet werden und sind an das Unternehmen zurückzugeben. Der unabhängige Vertriebspartner hat kein Recht, sie zu behalten. Der unabhängige Vertriebspartner verpflichtet sich, die Nutzung sämtlicher geistigen Eigentumsrechte sowie Namen bzw. Bezeichnungen im Sinne dieser Vereinbarung am Ende dieser Vereinbarung einzustellen. Gleiches gilt für die Nutzung von Domainnamen. Im Fall einer Kündigung dieser Vereinbarung trägt der unabhängige Vertriebspartner zur reibungslosen Abwicklung und Überleitung der Kundenbeziehungen an einen Nachfolger oder das Unternehmen bei.

ABSCHNITT 18 – BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Aufnahme – bezeichnet die Annahme des Angebots von LifeVantage, unabhängiger Vertriebspartner zu werden, indem eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner ausgefüllt und bei LifeVantage eingereicht wird. Eine "Aufnahme" gilt als erfolgt, wenn LifeVantage zuvor eine Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner von einer Person erhält, die sich entschieden hat, unabhängiger Vertriebspartner zu werden.

Aktiv oder aktiver unabhängiger Vertriebspartner – bezeichnet einen unabhängigen Vertriebspartner, der die Vorgaben für das persönliche Mindestumsatzvolumen gemäß den Festlegungen im Vergütungsplan von LifeVantage erfüllt, um sicherzustellen, dass er für Rabatte, Boni und Provisionen qualifiziert ist.

Aktiver Rang – bezeichnet den aktuellen Rang eines unabhängigen Vertriebspartners, der sich nach dem Vergütungsplan von LifeVantage bestimmt, für einen Kalendermonat. Um als "aktiv" bezüglich eines speziellen Rangs zu gelten, muss ein unabhängiger Vertriebspartner die im Vergütungsplan von LifeVantage enthaltenen Kriterien für seinen Rang erfüllen. (Siehe nachfolgende Definition des Begriffs "Rang".)



Vereinbarung – bezeichnet den Vertrag zwischen dem Unternehmen und einem einzelnen unabhängigen Vertriebspartner, der die Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner, die Richtlinien und Verfahren von LifeVantage, den Vergütungsplan, die Vereinbarung über Monatsbestellungen und das Formular für Unternehmen (wenn zutreffend) in ihrer aktuellen Fassung bzw. mit den von LifeVantage nach eigenem Ermessen vorgenommenen Änderungen enthält. Diese Dokumente werden zusammen als “Vereinbarung” bezeichnet und bilden die “Vereinbarung”.

Verstoß – “Verstoß”, “Versäumnis” und “Verletzung” bezeichnet eine tatsächliche oder behauptete Verfehlung oder Verletzung bezüglich eines Teils der Vereinbarung.

Business Center – bezeichnet zusätzliche Stellen der unabhängigen Vertriebspartnerschaft, die im Rahmen der ursprünglichen unabhängigen Vertriebspartnerschaft zulässig sind.

Kündigung – bezeichnet die Beendigung der unabhängigen Vertriebspartnerschaft. Die Kündigung kann entweder freiwillig oder unfreiwillig durch Nichtverlängerung oder Inaktivität erfolgen.

Provisionsfähiges Volumen – bezeichnet alle Produkte von LifeVantage, auf die finanzielle Vergütungen gezahlt werden. Start Kits und Verkaufshilfen zählen nicht als provisionsfähiges Volumen.

Unternehmen – bezeichnet die LifeVantage Netherlands B.V.

Kunde – bezeichnet einen Einzelhandelsdirekt- oder Vorzugskunden. Kunden dürfen Produkte zur persönlichen Verwendung kaufen, sie aber nicht weiterverkaufen. Ein unabhängiger Vertriebspartner ist kein Kunde und darf nicht als Kunde handeln.

Einzelhandelsdirektkunde (gelegentlich auch Einzelhandelskunde) – bezeichnet einen Kunden, der direkt von LifeVantage zu Einzelhandelspreisen kauft, und der kein unabhängiger Vertriebspartner ist. Ein unabhängiger Vertriebspartner ist kein Einzelhandelsdirektkunde und darf nicht als solcher handeln.

Downline – bezeichnet das Netzwerk von unabhängigen Vertriebspartnern und Kunden im Rahmen einer unabhängigen Vertriebspartnerschaft. Der unabhängige Vertriebspartner ist sich bewusst, dass (1) ein unabhängiger Vertriebspartner keine Eigentums- oder Besitzrechte, Titel oder Interessen an Personen, Unternehmen oder Einheiten der Downline-Ebenen oder an Materialien hat, die von LifeVantage produziert oder von einem unabhängigen Vertriebspartner oder einer anderen Person oder einem Unternehmen erstellt werden, soweit sie insgesamt oder teilweise Informationen über die Downline-Ebenen von LifeVantage oder irgendeinen Teil der Vereinbarung beinhalten, (2) das alleinige Eigentumsrecht eines unabhängigen Vertriebspartners hinsichtlich der Downline-Ebenen das vertragliche Recht auf Erhalt von Provisionen gemäß den Festlegungen in der Vereinbarung ist und (3) LifeVantage der alleinige Eigentümer sämtlicher Downline-Rechte, Titel, Interessen und Materialien ist.

Downline-Aktivitätsbericht – bezeichnet einen monatlich von LifeVantage erstellten Bericht, der kritische Daten bezüglich der Identität von unabhängigen Vertriebspartnern, Kunden, Umsatzinformationen und Einschreibungsaktivitäten der Vertriebsorganisation jedes unabhängigen Vertriebspartners enthält. Dieser Bericht enthält vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse, die eigentumsrechtlich geschützte Informationen von LifeVantage sind. LifeVantage ist der alleinige Eigentümer.

Downline-Bein – Jede Person, die auf der Ebene unmittelbar unter einem unabhängigen Vertriebspartner eingeschrieben ist, und deren entsprechende Vertriebsorganisation sind ein (1) “Bein” der Vertriebsorganisation des unabhängigen Vertriebspartners.

Endverbraucher – bezeichnet eine Person, die LifeVantage-Produkte zum Zweck des eigenen Verbrauchs und nicht zum Weiterverkauf an Dritte kauft.

Eingeschrieben – bezeichnet die unabhängigen Vertriebspartner und Kunden, die von einem anderen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden als unabhängige Vertriebspartner oder Kunden von LifeVantage angemeldet wurden.



Enroller (Einschreiber) – bezeichnet den unabhängigen Vertriebspartner, der einen neuen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden bei LifeVantage einschreibt. Der Einschreiber kann den neuen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden unter sich selbst oder den neuen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden in irgendeiner geeigneten Downline platzieren. Die Person, unter der der neue unabhängige Vertriebspartner oder Kunde platziert wird, ist der “Placement Sponsor” des neuen unabhängigen Vertriebspartners. Ein und derselbe unabhängige Vertriebspartner kann gleichzeitig “Enroller” und “Placement Sponsor” eines neuen unabhängigen Vertriebspartners sein. Siehe nachfolgende Definition “Placement Sponsor”.

Gruppenumsatzvolumen (Group Sales Volume - GV) – bezeichnet einen provisionsfähigen Wert der LifeVantage-Produkte, der von einer Vertriebsorganisation eines unabhängigen Vertriebspartners generiert wird. Ein Gruppenumsatzvolumen beinhaltet nicht das persönliche Umsatzvolumen (PV) des betreffenden unabhängigen Vertriebspartners. (Start Kits eines unabhängigen Vertriebspartners und Verkaufshilfen, bei denen es sich nicht um Produkte handelt, generieren kein Gruppenumsatzvolumen.)

Unmittelbarer Haushalt – bezeichnet den Haushaltsvorstand sowie abhängige Familienmitglieder, die im gleichen Haushalt leben.

Unabhängiger Vertriebspartner – bezeichnet einen selbständigen Unternehmer, der die offizielle Bewerbung und Vereinbarung für unabhängige Vertriebspartner von LifeVantage ausgefüllt und unterzeichnet hat und dessen Vertriebspartnervereinbarung von LifeVantage bestätigt wurde. Ein unabhängiger Vertriebspartner muss bestimmte Kriterien erfüllen und ist für die Schulung, Motivierung, Unterstützung und Entwicklung der unabhängigen Vertriebspartner in seiner Vertriebsorganisation verantwortlich. Unabhängige Vertriebspartner sind berechtigt, Produkte von LifeVantage zu Großhandelspreisen zu kaufen, Kunden und neue unabhängige Vertriebspartner einzuschreiben und am Vergütungsplan teilzunehmen. Vorzugskunden und Einzelhandelsdirektkunden sind keine unabhängigen Vertriebspartner.

Ebene – bezeichnet die Ebene von unabhängigen Vertriebspartnern der Downline in einer bestimmten Vertriebsorganisation eines unabhängigen Vertriebspartners. Dieser Begriff verweist auf die Beziehung eines unabhängigen Vertriebspartners im Verhältnis zu einem bestimmten unabhängigen Vertriebspartner in der Upline, die sich durch die Anzahl von unabhängigen Vertriebspartnern zwischen ihnen bestimmt, die durch eine Sponsorschaft verbunden sind. Ist zum Beispiel A der Sponsor von B, ist B der Sponsor von C, C der Sponsor von D und D der Sponsor von E, dann ist E die vierte Ebene von A.

Vertriebsorganisation – bezeichnet die unabhängigen Vertriebspartner und Kunden, die unter einem bestimmten unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden eingeschrieben und gesponsert sind.

Monatsbestellung, Vereinbarung über Monatsbestellungen – bezeichnet das optionale Programm von LifeVantage, bei dem das Produkt automatisch an unabhängige Vertriebspartner versendet wird. Die Vereinbarung über Monatsbestellungen wird in die “Vereinbarung” aufgenommen und ist Bestandteil der Bewerbung und Vereinbarung des unabhängigen Vertriebspartners oder Vorzugskunden.

Offizielles Material von LifeVantage – bezeichnet Unterlagen, Audio- oder digitale Aufzeichnungen und sonstige Materialien, die von LifeVantage entwickelt, gedruckt und veröffentlicht und an unabhängige Vertriebspartner verteilt werden.

Umsatzvolumen der Organisation (Organizational Sales Volume - OV) – bezeichnet den provisionsfähigen Wert von LifeVantage-Produkten, der von einer Vertriebsorganisation eines unabhängigen Vertriebspartners generiert wird, einschließlich des persönlichen Umsatzvolumens (PV) des unabhängigen Vertriebspartners.

Persönliche Produktion – bezeichnet den Verkauf eines Produkts an einen Endkunden für den persönlichen Gebrauch.

Persönliches Umsatzvolumen (PV) – bezeichnet den provisionsfähigen Wert von Produkten, die in einem Kalendermonat wie folgt verkauft wurden: (1) vom Unternehmen an einen unabhängigen Vertriebspartner und (2) vom Unternehmen an die vom unabhängigen Vertriebspartner persönlich eingeschriebenen Einzelhandelsdirektkunden und Vorzugskunden.



Platzierung (auch Sponsor oder Placement Sponsor) – bezeichnet einen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden, unter dem ein Enroller einen neuen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden platziert.

Vorzugskunde – bezeichnet einen Kunden, der eine Bewerbung und Vereinbarung für einen Vorzugskunden von LifeVantage ausgefüllt hat und Produkte zu Großhandelspreisen direkt von LifeVantage bezieht. Vorzugskunden nehmen am Monatsbestellprogramm von LifeVantage teil und erhalten automatisch jeden Monat eine Auswahl von LifeVantage-Produkten. Kunden dürfen Produkte zur persönlichen Verwendung kaufen, sie aber nicht weiterverkaufen. Ein unabhängiger Vertriebspartner ist kein Vorzugskunde und darf nicht als solcher handeln.

Rang – bezeichnet den “Titel”, den ein unabhängiger Vertriebspartner gemäß dem Vergütungsplan von LifeVantage erreicht hat.

Rekrutieren – bezeichnet zu Zwecken der Richtlinie von LifeVantage zu Interessenskonflikten (Abschnitt 6) das tatsächliche oder versuchte Anwerben, Einschreiben oder Ermutigen bzw. der Versuch der Beeinflussung eines anderen unabhängigen Vertriebspartners oder Direkt- oder Einzelhandelskunden von LifeVantage zur Anmeldung oder Teilnahme an einem anderen Multi-Level-Marketing-, Network-Marketing- oder Direktvertriebssystem auf direktem Weg oder über Dritte. Dieses Verhalten begründet den Tatbestand einer Rekrutierung auch dann, wenn der unabhängige Vertriebspartner in Reaktion auf eine Anfrage von einem anderen unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden reagiert.

Wiedereinlagerbar und wiederverkäuflich – bezeichnet Produkte und Verkaufshilfen, die jedes der folgenden Kriterien erfüllen: (1) sie sind ungeöffnet und ungebraucht, (2) die Verpackung und Etikettierung wurde nicht verändert oder beschädigt, (3) das Produkt und die Verpackung sind in einem Zustand, dass die Ware nach kommerziell vertretbarer Praxis der Branche zum vollen Preis verkauft werden kann, (4) Produkte werden an LifeVantage innerhalb von dreißig (30) Tagen ab Kaufdatum zurückgegeben, (5) das Verfallsdatum des Produkts ist noch nicht abgelaufen, und (6) das Produkt weist die aktuelle Etikettierung von LifeVantage auf. Waren, die zum Zeitpunkt des Verkaufs eindeutig als nicht retournierbare, eingestellte oder saisonale Produkte gekennzeichnet sind, gelten als nicht wiederverkäuflich.

Einzelhandelsgewinn – bezeichnet die Differenz zwischen dem Großhandelspreis (gemäß nachstehender Definition) der Produkte und dem Einzelhandelspreis, den ein unabhängiger Vertriebspartner für Produkte erhält, wenn sie weiterverkauft werden.

Roll-Up – bezeichnet die Methode mit der eine freie Stelle in einer Vertriebsorganisation bei Ausscheiden eines unabhängigen Vertriebspartners oder Vorzugskunden, deren entsprechende Vereinbarung gekündigt wurde, besetzt wird (“Hochrollen”).

Start Kit (Einstiegspaket) – bezeichnet eine Auswahl von Schulungs- und geschäftlichen Unterstützungsmaterialien zu LifeVantage, deren Kauf von jedem neuen unabhängigen Vertriebspartner verlangt wird. Dieser Kauf kann in einigen Staaten optional sein.

Preisempfehlung – bezeichnet den Preis, den LifeVantage unabhängigen Vertriebspartnern für die Bewerbung eines bestimmten Produkts oder Materials bei Einzelhandelskunden empfiehlt.

Upline – bezeichnet den bzw. die unabhängigen Vertriebspartner in einer Sponsorschaft-Linie oder Einschreibungslinie bis hin zum Unternehmen selbst, der bzw. die in der Hierarchie über einem bestimmten unabhängigen Vertriebspartner stehen. Anders gesagt ist dies die Linie von Sponsoren oder Einschreibern, die einen bestimmten unabhängigen Vertriebspartner oder Kunden mit dem Unternehmen verbindet.

Großhandel oder Großhandelspreis – bezeichnet den Preis der Produkte, der von unabhängigen Vertriebspartnern oder Vorzugskunden an das Unternehmen gezahlt wird. Der Großhandelspreis wird auch als Kosten des unabhängigen Vertriebspartners bezeichnet. Alle Provisionen und Boni werden auf ein provisionsfähiges Volumen von LifeVantage-Produkten gezahlt.



