



TOGETHER, BUILDING PEOPLE™

4Life® Richtlinien und Verfahren

(Gültig ab 04. August 2016)

4LIFE RESEARCH GERMANY GMBH



TOGETHER, BUILDING PEOPLE™

Inhaltsverzeichnis

1. EINFÜHRUNG.....	4
1.1. Richtlinien, die in den Antrag auf Fachberaterschaft aufgenommen werden	
1.2. Zweck der Richtlinien	
1.3. Änderungen des Fachberatervertrags, der Richtlinien und Verfahren oder des Marketing- und Vergütungsplans	
1.4. Verzug	
1.5. Abtrennbare Richtlinien und Bestimmungen	
1.6. Nicht wesentliche Überschriften	
1.7. Verzicht	
2. FACHBERATER WERDEN	5
2.1. Voraussetzungen, um Fachberater zu werden	
2.2. Warenbestand und Kit für Fachberater	
2.3. Registrierung als neuer Fachberater	
2.4. Vergünstigungen des Fachberaters	
2.5. Material- und Grundgebühr	
3. EIN 4LIFE-UNTERNEHMEN FÜHREN	6
3.1. Einhaltung des 4Life-Marketing- und Vergütungsplans	
3.2. Werbung	
3.3. Beteiligung an den unternehmensinternen Marketingbemühungen von 4Life	
3.4. Telemarketing-Techniken	
3.5. Marken und Urheberrechte	
3.6. Medien und Medienanfragen	
3.7. Unternehmen	
3.8. Veränderungen im 4Life-Unternehmen	
3.9. Hinzufügen von weiteren Bewerbern	
3.10. Wechsel des Sponsors	
3.11. Widerruf und erneuter Antrag auf Fachberaterschaft	
3.12. Entschädigung für nicht autorisierte Forderungen und Handlungen	
3.13. Aussagen über Produkte	
3.14. Aussagen über Einkommen	
3.15. Verkaufsstellen	
3.16. Messen, Ausstellungen und sonstige Verkaufsforen	
3.17. Interessenskonflikte/Anwerbeverbot	
3.18. Downline-Tätigkeitsberichte	
3.19. Cross-Sponsoring	
3.20. Fehler oder Fragen	
3.21. Verbot von überschüssigen Warenbestandseinkäufen	
3.22. Öffentlichkeitsrecht	
3.23. Behördliche Genehmigung oder Unterstützung	
3.24. Einkommenssteuern	
3.25. Status als unabhängiger Fachberater	
3.26. Internationales Marketing	
3.27. Beachtung von Gesetzen und Verordnungen	
3.28. Einhaltung von Gesetzen und ethischen Standards	
3.29. Ein 4Life-Unternehmen je Fachberater	
3.30. Handlungen von Haushaltsmitgliedern oder verbundenen Personen	
3.31. Neuverpackung und Neuetikettierung verboten	
3.32. Beantragung zusätzlicher Unterlagen	
3.33. Aufrücken der Marketing-Organisation	
3.34. Verkauf, Übertragung oder Abtretung des 4Life-Unternehmens	
3.35. Abtrennung eines 4Life-Unternehmens	
3.36. Sponsoring	
3.37. Übertragung bei Tod eines Fachberaters	
3.38. Übertragung bei Geschäftsunfähigkeit eines Fachberaters	

4. VERANTWORTLICHKEITEN DER FACHBERATER	12
4.1. Änderung der Adresse oder Telefonnummer	
4.2. Anhaltende Entwicklungspflichten und fortwährendes Training	
4.3. Erhöhte Trainingsverantwortlichkeiten	
4.4. Fortwährende Verkaufsverantwortlichkeiten	
4.5. Diskreditierungsverbot	
4.6. Bereitstellung von Unterlagen für Bewerber	
4.7. Meldung von Richtlinienverstößen	
5. VERKAUFSANFORDERUNGEN	13
5.1. Produktvertrieb	
5.2. Keine Preis- oder Gebietseinschränkungen	
5.3. Verkaufsquittungen	
6. BONI UND PROVISIONEN	14
6.1. Qualifikationen für Boni und Provisionen	
6.2. Anpassung von Boni und Provisionen für zurückgegebene Produkte und Dienstleistungen	
6.3. Nicht geltend gemachte Provisionen und Gutschriften	
7. PRODUKTGARANTIE, RÜCKGABEN UND WARENBESTAND	14
7.1. Produktgarantie	
7.2. Rückgaben durch Fachberater (Produkte, die von persönlichen Einzelhandelskunden zurückgegeben werden)	
7.3. Rückgabe von Warenbestand und Verkaufshilfen durch Fachberater	
7.4. Verfahren für alle Rückgaben	
8. STREITBEILEGUNG UND DISZIPLINARVERFAHREN	15
8.1. Disziplinarische Maßnahmen	
8.2. Beschwerden und Beanstandungen	
8.3. Widersprüche gegen Maßnahmen	
8.4. Schiedsverfahren	
8.5. Geltendes Recht, Rechtsordnung und Gerichtsstand	
9. BESTELLEN	16
9.1. 4Life-Produkte kaufen	
9.2. Allgemeine Bestellrichtlinien	
9.3. Richtlinie für Versand und Lieferrückstände	
9.4. Bestellbestätigung	
9.5. Vorschüsse für Zahlungen und Versandkosten	
9.6. Mangelnde Deckung	
9.7. Retournierte Schecks	
9.8. Einschränkungen bei der Nutzung von Kreditkarten und dem Zugriff auf Girokonten durch Dritte	
9.9. Umsatzsteuern	
10. INAKTIVITÄT UND WIDERRUF – KÜNDIGUNG	17
10.1. Folgen des Widerrufs und der Kündigung	
10.2. Widerruf wegen Inaktivität	
10.3. Unfreiwilliger Widerruf (Kündigung)	
10.4. Freiwilliger Widerruf	
DEFINITIONEN	18

1. EINFÜHRUNG

1.1. RICHTLINIEN, DIE IN DEN ANTRAG AUF FACHBERATERSCHAFT AUFGENOMMEN WERDEN Diese Richtlinien und Verfahren („Richtlinien“) der **4Life Research Germany GmbH** (nachfolgend „4Life“ oder die „Gesellschaft“) werden in den Antrag auf Fachberaterschaft des 4Life-Fachberaters (nachfolgend der „Fachberatervertrag“) aufgenommen und stellen einen Bestandteil davon dar. In diesen Richtlinien bezieht sich der Begriff „Vertrag“, wenn er benutzt wird, insgesamt auf den 4Life-Fachberatervertrag, die vorliegenden Richtlinien und den 4Life-Marketing- und Vergütungsplan (derzeit „Life Rewards Basics“ genannt). Diese Dokumente werden durch Bezugnahme in den Fachberatervertrag aufgenommen. Es obliegt den Fachberatern, diese Richtlinien zu lesen, zu verstehen, einzuhalten und sicherzustellen, dass sie sie kennen und sie im Zuge ihrer Geschäftstätigkeiten einhalten. Beim Sponsoring eines neuen Fachberaters ist der sponsernde Fachberater dafür verantwortlich, dem Bewerber die aktuellste Version dieser Richtlinien vor der Unterzeichnung des Fachberatervertrages zur Verfügung zu stellen.

1.2. ZWECK DER RICHTLINIEN 4Life-Fachberater müssen alle Bedingungen aus diesem Vertrag sowie alle Gesetze, die auf das 4Life-Unternehmen und ihr Verhalten Anwendung finden, einhalten. Da 4Life-Fachberater diese Praxisstandards möglicherweise nicht kennen, ist es sehr wichtig, dass jeder Fachberater den Vertrag liest und einhält. Die Informationen in diesen Richtlinien sollten aufmerksam gelesen werden. Sie erklären und regeln die Beziehung zwischen einem unabhängigen Fachberater und der Gesellschaft.

1.3. ÄNDERUNGEN DES FACHBERATERVERTRAGS, DER RICHTLINIEN UND VERFAHREN ODER DES 4LIFE-MARKETING- UND VERGÜTUNGSPLANS Da sich die anwendbaren Gesetze ebenso wie die Geschäftsumgebung regelmäßig verändern, sind möglicherweise von Zeit zu Zeit Änderungen des Vertrages notwendig. In diesem Fall werden 4Life und der Fachberater besprechen, ob der Vertrag entsprechend geändert werden soll, und, falls ja, eine Änderungsvereinbarung abschließen.

Im Rahmen ihrer allgemeinen Vertriebspolitik ist 4Life berechtigt, ihre Listenpreise jederzeit vor Abschluss des entsprechenden Kaufvertrags zu ändern. 4Life wird den Fachberater rechtzeitig und schriftlich benachrichtigen, wenn ihre Listenpreise geändert werden. 4Life behält sich das Recht vor, den 4Life-Marketing- und Vergütungsplan bzw. die 4Life-Richtlinien und Verfahren zu ergänzen oder zu ändern, indem sie dem Fachberater eine schriftliche Mitteilung über die ergänzten oder geänderten Bedingungen übermittelt. Sofern der Fachberater dem Inhalt der ergänzten oder geänderten Bedingungen nicht innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der relevanten Mitteilung von 4Life schriftlich widerspricht, werden die ergänzten oder geänderten Bedingungen mit Wirkung ab dem Datum des Erhalts der relevanten Mitteilung durch den Fachberater zu einem Bestandteil des Vertrages und sind mit sofortiger Wirkung in ihrer jeweils aktuellsten Fassung gültig.

1.4. VERZUG 4Life ist nicht für den Verzug oder die Nichterfüllung ihrer Pflichten haftbar, wenn die Erfüllung aufgrund von Umständen – die unvorhersehbar und unvermeidbar sind oder die sich ihrer Kontrolle entziehen und für die 4Life nicht verantwortlich ist – wirtschaftlich unmöglich ist. Hierzu gehören insbesondere Streiks, Arbeitskonflikte, Aufstände, Kriege, Brände, Überschwemmungen, Tod, Beschränkung der Lieferquelle einer Partei oder Regierungsdekrete oder Verordnungen.

1.5. ABTRENNBARE RICHTLINIEN UND BESTIMMUNGEN Wenn eine Bestimmung des Vertrages in ihrer derzeitigen Form oder nach einer Änderung aus irgendeinem Grund für ungültig oder nicht durchsetzbar befunden wird, wird nur der ungültige Teil beziehungsweise die ungültigen Teile der Bestimmung abgetrennt und die übrigen Bedingungen und Bestimmungen bleiben weiterhin uneingeschränkt gültig und werden so ausgelegt, als ob die ungültige oder nicht durchsetzbare Bestimmung niemals Teil des Vertrages gewesen wäre.

1.6. NICHT WESENTLICHE ÜBERSCHRIFTEN Die Titel und Überschriften in dem Vertrag dienen nur der besseren Orientierung und stellen weder wesentliche Bedingungen des Vertrages dar, noch dürfen sie als solche ausgelegt werden.

1.7. VERZICHT Die Gesellschaft verzichtet niemals auf ihr Recht, auf die Einhaltung des Vertrages und der anwendbaren Gesetze, die für das Verhalten eines Unternehmens gelten, zu bestehen. Wenn 4Life ein Recht oder eine Befugnis gemäß dieses Vertrages nicht ausübt oder nicht auf die strenge Einhaltung einer Pflicht oder Bestimmung des Vertrages seitens eines Fachberaters besteht, gilt dies nicht als Verzicht auf 4Lifes Recht, die strenge Einhaltung des Vertrages zu verlangen; dasselbe gilt für eine Gepflogenheit oder Praxis der Parteien in Abweichung von den Bedingungen des Vertrages. Der Verzicht von 4Life kann nur schriftlich durch einen vertretungsbefugten Mitarbeiter der Gesellschaft erfolgen. 4Lifes Verzicht im Fall eines bestimmten Verstoßes durch einen Fachberater hat keine Auswirkung auf 4Lifes Rechte in Bezug auf einen darauffolgenden Verstoß und beeinträchtigt diese Rechte nicht, noch hat er jegliche Auswirkungen auf die Rechte und Pflichten eines anderen Fachberaters. Auch der Verzug oder die Unterlassung seitens 4Life bei der Ausübung eines Rechts, das sich aus einem Verstoß ergibt, hat keine Auswirkung auf 4Lifes Rechte in Bezug auf diesen oder etwaigen darauffolgenden Verstoß und beeinträchtigt diese nicht.

Das Bestehen eines Anspruchs oder eines Klagegrundes zugunsten eines Fachberaters gegen 4Life stellt keine Verteidigung gegen die Geltendmachung einer Bedingung oder Bestimmung des Vertrages durch 4Life dar.

2. FACHBERATER WERDEN

2.1. VORAUSSETZUNGEN, UM FACHBERATER ZU WERDEN

Um ein 4Life-Fachberater zu werden, muss jeder Bewerber:

- Im Land seines Wohnorts volljährig sein;
- In einem Land wohnen, in dem 4Life offiziell eröffnet wurde;
- Einen ordnungsgemäß ausgefüllten und unterzeichneten Fachberatervertrag und alle im Fachberatervertrag aufgeführten Dokumente bei 4Life einreichen (die Gesellschaft behält sich das Recht vor, Bewerbungen von neuen Fachberatern abzulehnen) und ein Unternehmer-Kit für Fachberater kaufen.
- Eine Person, die als minderjährig gilt, kann kein 4Life-Fachberater sein.
- Fachberater dürfen keine Minderjährigen für das 4Life-Programm anmelden oder werben.

2.2. WARENBESTAND UND KIT FÜR FACHBERATER

Niemand ist verpflichtet, 4Life-Produkte oder Dienstleistungen zu kaufen, um ein Fachberater zu werden. Damit sich neue Fachberater jedoch mit Produkten, Dienstleistungen, Verkaufstechniken, Verkaufshilfen und sonstigen Angelegenheiten von 4Life vertraut machen können, ist der Kauf eines Kits für Fachberater erforderlich. 4Life wird die wiederverkaufsfähigen Kits von jedem Fachberater zurückkaufen, der seinen Fachberatervertrag gemäß den Bedingungen unter dem Abschnitt „Rückgabe von Warenbestand und Verkaufshilfen durch Fachberater“ dieser Richtlinien kündigt.

2.3. REGISTRIERUNG ALS NEUER FACHBERATER

Neue Fachberater können sich online unter www.4life.com/germany einzeichnen oder indem sie den Originalvertrag sowie alle im Fachberatervertrag aufgeführten Dokumente an das 4Life-Büro senden. Im Falle von Online-Einzeichnungen müssen der Originalvertrag und alle im Fachberatervertrag aufgeführten Dokumente innerhalb von 30 (dreißig) Tagen an das 4Life-Büro gesendet werden.

2.4. VORTEILE ALS FACHBERATER

Sobald ein Fachberatervertrag von 4Life akzeptiert wurde, stehen dem neuen Fachberater die Vorteile des Marketing- und Vergütungsplans und des Fachberatervertrages zur Verfügung. Zu diesen Vorteilen gehören folgende Rechte:

- Der Kauf von 4Life-Produkten und Dienstleistungen zum Großhandelspreis;
- Der Einzelhandelsverkauf von 4Life-Produkten oder der Weiterverkauf von Dienstleistungen, die im 4Life-Produktkatalog beschrieben werden, und der Gewinn aus diesen Verkäufen;
- Die Teilnahme am 4Life-Marketing- und Vergütungsplan (gegebenenfalls der Erhalt von Boni und Provisionen);
- Das Sponsoring anderer Personen als Einzelhandelskunden oder Fachberater für das 4Life-Unternehmen und die Errichtung einer Marketing-Organisation und das Vorankommen im 4Life-Marketing- und Vergütungsplan dadurch;
- Der Erhalt regelmäßiger 4Life-Literatur und sonstiger 4Life-Kommunikationen;
- Die Teilnahme an einem von 4Life gesponserten Support-Service-Training, Motivations- und Anerkennungsfunktionen gegebenenfalls nach Zahlung der entsprechenden Gebühren und
- Die Teilnahme an Werbe- und Motivationswettbewerben und Programmen, die von 4Life für ihre Fachberater gesponsert werden

2.5. MATERIAL- UND GRUNDGEBÜHR

Die Laufzeit des Fachberatervertrages beträgt 1 (ein) Jahr ab dem Datum seiner Annahme durch 4Life. Die Fachberater können ihren Fachberatervertrag jedes Jahr verlängern, indem sie eine angemessene Material- und Grundgebühr zahlen, die am oder vor dem Jahrestag ihrer Fachberatervertrages von der Gesellschaft bestimmt wird. Wenn die Material- und Grundgebühr nicht innerhalb von 30 (dreißig) Tagen nach Ablauf der jeweils aktuellen Laufzeit des Fachberatervertrages gezahlt wird, wird der Fachberatervertrag widerrufen; wenn jedoch keine mildernden Umstände vorliegen, werden alle Verträge gemäß dem Automatischen Material- und Grundgebühreprogramm (Automatic Material and Subscription Fee Program, „AMSFP“) verlängert. Gemäß dem AMSFP wird die Material- und Grundgebühr von dem Bonusscheck des Fachberaters für den Monat, in dem sich der Fachberatervertrag das erste Mal jährt, abgezogen. Wenn der Bonusscheck über keine ausreichende Deckung für die Material- und Grundgebühr verfügt, bleibt eine Lastschrift auf dem Konto des Fachberaters bestehen, bis die Deckung verfügbar ist.

3. EIN 4LIFE-UNTERNEHMEN FÜHREN

3.1. EINHALTUNG DES 4LIFE-MARKETING- UND VERGÜTUNGSPLANS Die Fachberater müssen die Bedingungen des 4Life-Marketing- und Vergütungsplans einhalten, der in den offiziellen 4Life-Materialien bestimmt wird. Die Fachberater dürfen die 4Life-Geschäftsmöglichkeit nicht über oder in Zusammenhang mit einem anderen System, Programm oder einer anderen Methode für das Marketing als dem ausdrücklich in den offiziellen 4Life-Materialien angegebenen anbieten. Die Fachberater dürfen keine derzeitigen oder potenziellen Kunden oder Fachberater auffordern oder ermutigen, sich auf jegliche Weise, die von dem Programm abweicht, das in den offiziellen 4Life-Materialien bestimmt wird, an 4Life zu beteiligen. Die Fachberater dürfen keine anderen derzeitigen oder potenziellen Kunden oder Fachberater auffordern oder ermutigen, eine andere Vereinbarung oder einen anderen Vertrag als die offiziellen 4Life-Vereinbarungen und Verträge zu unterzeichnen, um ein 4Life-Fachberater zu werden.

Ebenso dürfen die Fachberater keine anderen derzeitigen oder potenziellen Kunden oder Fachberater auffordern oder ermutigen, Einkäufe bei einer natürlichen Person oder einem anderen Unternehmen zu tätigen oder Zahlungen an diese zu leisten, um am 4Life-Marketing- und Vergütungsplan teilzunehmen, als die Einkäufe oder Zahlungen, die als empfohlen oder erforderlich in den offiziellen 4Life-Materialien angegeben werden.

3.2. WERBUNG Alle Fachberater müssen den guten Ruf von 4Life und ihren Produkten schützen und fördern. Das Marketing und die Förderung von 4Life, die 4Life-Geschäftsmöglichkeit, der Marketing- und Vergütungsplan und die 4Life-Produkte und Dienstleistungen müssen mit dem öffentlichen Interesse vereinbar sein und jegliche unhöflichen, betrügerischen, irreführenden, unethischen oder unmoralischen Verhaltensweisen oder Praktiken meiden. 4Life verbietet ausdrücklich die Verwendung von unerbetenen automatisierten Massentelefonanrufen, Faxsendungen, E-Mails („Spam“) und „Boiler-Room“-Telemarketing-Tätigkeiten.

Um sowohl die Produkte als auch die von 4Life angebotene Geschäftsmöglichkeit zu fördern, müssen die Fachberater die Verkaufshilfen und Support-Materialien verwenden, die 4Life produziert. Wenn die 4Life-Fachberater ihre eigenen Verkaufshilfen und Werbematerialien entwickeln (darunter auch Internet-Werbung), können sie trotz der guten Absicht der Fachberater gegen eine Vielzahl von Gesetzen oder Verordnungen verstoßen, die ein 4Life-Unternehmen betreffen. Diese Verstöße könnten, auch wenn sie in einer relativ geringen Anzahl auftreten, die 4Life-Geschäftsmöglichkeit für alle Fachberater gefährden. Demzufolge müssen die Fachberater alle schriftlichen Verkaufshilfen, Werbematerialien, Werbungen, Websites und sonstige Literatur der Gesellschaft zur vorherigen Genehmigung vor ihrer Verwendung vorlegen. Solange der Fachberater keine ausdrückliche schriftliche Genehmigung für die Verwendung des Materials erhält, gilt der Antrag als abgelehnt.

3.3. BETEILIGUNG AN DEN UNTERNEHMENSINTERNEN MARKETINGBEMÜHUNGEN VON 4LIFE 4Life ermutigt die Fachberater zur Beteiligung an den Marketingbemühungen der Gesellschaft und die Fachberater können der Gesellschaft ihre Marketing-Ideen vorlegen. Ebenso werden Fachberater ermutigt, sich an allen von der Gesellschaft gesponserten Telefonanrufen zu beteiligen, um zu interagieren und der Geschäftsführung der Gesellschaft sowie anderen Fachberatern ihre Ideen mitzuteilen, die 4Life gebührenfrei benutzen darf.

3.4. TELEMARKETING-TECHNIKEN Die Fachberater dürfen keine Anlagen für automatisierte unerbetene Telefonanrufe oder „Boiler-Room“-Telemarketing-Tätigkeiten in Zusammenhang mit dem Marketing und der Förderung von 4Life, ihren Produkten und der Geschäftsmöglichkeit benutzen.

3.5. MARKEN UND URHEBERRECHTE Der Name 4Life und sonstige Namen, die 4Life möglicherweise annimmt, sind geschützte Markennamen, Marken und Dienstleistungsmarken von 4Life. Als solche sind diese Marken von großem Wert für 4Life und werden den Fachberatern nur zur Nutzung auf die ausdrücklich autorisierte Weise zur Verfügung gestellt. Die Nutzung des Namens 4Life oder jeglicher Form hiervon, einschließlich der Nutzung als oder innerhalb von Internet-Domain-Namen, auf einem Artikel, der nicht von der Gesellschaft produziert wird, ist nur folgendermaßen zulässig:

Name des Fachberaters
Unabhängiger Fachberater von 4Life Research™

Wenn ein Fachberater den Namen 4Life bzw. ein Produkt von 4Life in seiner Werbung benutzt, muss er die Marke als Eigentum von 4Life kennzeichnen. Alle Fachberater können sich als „unabhängiger Fachberater von 4Life Research“ in den weißen oder gelben Seiten des Telefonbuchs unter ihrem eigenen Namen eintragen lassen. Fachberater dürfen keine Werbeanzeigen in Telefonbüchern unter Angabe des Namens oder Logos von 4Life veröffentlichen. Fachberater dürfen Telefonanrufe nicht mit den Worten „4Life“, „4Life Research“ oder auf jede sonstige Weise beantworten, die dazu führen könnte, dass der/die Anrufer(in) glaubt, er/sie wäre mit der Niederlassung von 4Life verbunden. Fachberater dürfen ohne die schriftliche Erlaubnis von 4Life weder aufgenommene Veranstaltungen oder Reden der Gesellschaft für den Verkauf oder zu einem sonstigen Zweck produzieren, noch dürfen Fachberater Aufnahmen von Audio- oder Videopräsentationen, die von der Gesellschaft produziert wurden, für den Verkauf oder zur persönlichen Verwendung vervielfältigen.

Unter der Bedingung der strengen Einhaltung der obigen Anweisungen zur Nutzung der Marken von 4Life durch einen Fachberater gewährt 4Life jedem Fachberater, der diese Anweisungen einhält, eine nicht ausschließliche Lizenz zur Nutzung der erwähnten Marken. Die erwähnte Lizenz kann nach 4Lifes alleinigem Ermessen jederzeit widerrufen werden.

3.6. MEDIEN UND MEDIENANFRAGEN Fachberater dürfen nicht versuchen, auf Medienanfragen in Bezug auf 4Life, ihre Produkte oder Dienstleistungen oder ihr eigenes unabhängiges 4Life-Unternehmen zu antworten. Alle Anfragen jeglicher Art von Medien müssen unverzüglich an 4Lifes Niederlassung weitergeleitet werden.

3.7. UNTERNEHMEN Eine juristische Person oder eine Personengesellschaft oder eine Treuhandgesellschaft (zusammen in diesem Abschnitt ein „Unternehmen“ genannt) kann sich als 4Life-Fachberater bewerben, indem sie 4Life ein 4Life-Unternehmensinformationsformular zusammen mit Nachweisen über ihr Bestehen (z. B. Gründungsurkunde, Satzung, Gesellschaftervertrag oder Treuhandurkunden – diese Dokumente werden zusammen die „Unternehmensunterlagen“ genannt) zusendet. Ein 4Life-Unternehmen kann seinen Status unter demselben Sponsor von einer natürlichen Person in eine Personengesellschaft, juristische Person oder Treuhandgesellschaft oder von einer Unternehmensart in eine andere ändern. Hierfür muss/müssen der/die Fachberater 4Life die relevanten Unternehmensunterlagen zusenden. Die Parteien stellen sicher, dass der Vertrag wirksam auf das Unternehmen übertragen wird.

3.8. VERÄNDERUNGEN IM 4LIFE-UNTERNEHMEN Fachberater müssen 4Life unverzüglich über alle Änderungen der Informationen, die in ihrem Fachberatervertrag enthalten sind, benachrichtigen und die entsprechenden Nachweise bereitstellen.

3.9. HINZUFÜGUNG VON MITBEWERBERN Wenn ein Mitbewerber (entweder eine natürliche Person oder ein Unternehmen) einem bestehenden 4Life-Unternehmen hinzugefügt wird, verlangt die Gesellschaft einen schriftlichen Antrag sowie einen ordnungsgemäß ausgefüllten Fachberatervertrag, in dem die Personalausweisnummern und die Unterschriften des Bewerbers und des Mitbewerbers enthalten sind. Um die Umgehung des Abschnitts „Verkauf, Übertragung oder Abtretung des 4Life-Unternehmens“ (bezüglich Übertragungen und Abtretungen des 4Life-Unternehmens) zu vermeiden, muss der ursprüngliche Bewerber eine Partei des ursprünglichen Fachberatervertrages bleiben. Wenn der ursprüngliche Fachberater seine Beziehung mit der Gesellschaft beenden möchte, muss er sein Unternehmen gemäß dem Abschnitt „Verkauf, Übertragung oder Abtretung des 4Life-Unternehmens“ dieser Richtlinien übertragen oder abtreten. Wenn dieses Verfahren nicht eingehalten wird, wird das Unternehmen nach dem Austritt des ursprünglichen Fachberaters aufgehoben. Alle Boni- und Provisionsschecks werden an die hinterlegte Adresse des ursprünglichen Fachberaters gesendet. Bitte berücksichtigen Sie, dass zu den Änderungen, die im Rahmen dieses Absatzes zulässig sind, nicht die Änderung der Sponserschaft gehört. Änderungen der Sponserschaft werden im Abschnitt „Änderung der Sponserschaft“ dieser Richtlinien und Verfahren behandelt.

Für jede beantragte Änderung fällt eine Gebühr in Höhe von 25,00 EUR an, die mit dem schriftlichen Antrag und dem ausgefüllten Fachberatervertrag mitgesendet werden muss. 4Life kann nach ihrem Ermessen einen angemessenen Nachweis vor der Umsetzung etwaiger Änderungen eines 4Life-Unternehmens verlangen. Bitte rechnen Sie damit, dass die Bearbeitung Ihres Antrags bis zu 30 (dreißig) Tage ab Eingang bei 4Life dauern kann.

3.10. WECHSEL DES SPONSORS Die Übertragung eines 4Life-Unternehmens von einem Sponsor auf einen anderen wird selten gestattet. Anträge zur Änderung der Sponserschaft müssen schriftlich und unter Angabe des Grundes für die Übertragung an 4Lifes Niederlassung gesendet werden. Übertragungen werden nur in den nachfolgenden 3 (drei) Fällen in Erwägung gezogen:

- Der Fachberater, der die Übertragung beantragt, reicht innerhalb von 10 (zehn) Tagen ab dem Anmeldedatum ein angemessen ausgefülltes Sponserschaft- und Anmelde-Übertragungsformular ein, das die Unterschrift des Fachberaters, der die Übertragung beantragt, die Unterschrift des ursprünglichen Sponsors und die Unterschrift des ursprünglichen Anmeldenden beinhaltet;
- In Fällen, die mit betrügerischer Veranlassung oder unethischem Sponsoring verbunden sind, kann ein Fachberater beantragen, dass er an eine andere Organisation übertragen wird und seine gesamte Marketing-Organisation dabei intakt bleibt. Alle Anträge auf Übertragung wegen betrügerischer Anmeldepraktiken werden je nach Fall beurteilt und müssen der Gesellschaft innerhalb von 60 (sechzig) Tagen ab dem Anmeldedatum schriftlich gemeldet werden. Im Antrag muss ausführlich beschrieben werden, weshalb der Fachberater glaubt, dass seine Anmeldung betrügerisch veranlasst wurde; oder
- Der Fachberater, der die Übertragung beantragt, reicht ein angemessen ausgefülltes und vollständig unterzeichnetes Sponserschaftübertragungsformular ein, das die schriftliche Genehmigung aller Parteien beinhaltet, deren Einkommen durch die Übertragung unmittelbar beeinflusst wird. Fotokopierte oder per Fax übersendete Unterschriften werden nicht akzeptiert. Alle Unterschriften von Fachberatern müssen notariell beglaubigt werden. Der Fachberater, der die Übertragung beantragt, muss eine Gebühr in Höhe von 50,00 EUR für Verwaltungsgebühren und Datenverarbeitung entrichten. Übertragene Fachberater müssen davon ausgehen, dass die Sponserschaftübertragungsformulare innerhalb von 30 (dreißig) Tagen ab Erhalt von 4Life bearbeitet werden und die Änderungsanträge verifiziert werden. Die Downline eines übertragenen Fachberaters bleibt in der ursprünglichen Genealogie und wird nicht mit dem übertragenen Fachberater übertragen; 4Life behält sich jedoch das Recht vor, Änderungen der Downline-Genealogie nach ihrem Ermessen für angemessene Geschäftszwecke vorzunehmen.

Anspruchsverzicht. In Fällen, in denen dem entsprechenden Sponserschaftübertragungsverfahren nicht gefolgt wurde und eine Downline-Organisation aus beliebigen Gründen unter einer anderen Fachberaterschaft entwickelt wurde, behält 4Life sich das alleinige und ausschließliche Recht vor, die endgültige Anordnung der Downline-Organisation zu bestimmen. Die Lösung von Konflikten mithilfe der richtigen Platzierung einer Downline, die sich unter einer Organisation entwickelt hat, welche unvorschriftsmäßig Sponsoren getauscht hat, ist oft extrem schwierig. Daher VERZICHTET DER FACHBERATER AUF ALLE ANSPRÜCHE GEGENÜBER 4LIFE, DESSEN VORSTÄNDE, DIREKTOREN, INHABER, MITARBEITER UND VERTRETER, DIE SICH AUF 4LIFES ENTSCHEIDUNG ÜBER DIE ANORDNUNG EINER DOWNLINE-ORGANISATION, DIE SICH UNTER EINER ORGANISATION ENTWICKELT, WELCHE UNVORSCHRIFTSGEMÄSS SPONSORSCHAFT-LINIEN GETAUSCHT HAT, BEZIEHEN ODER DARAUSS ENTSTEHEN.

3.11. WIDERRUF UND ERNEUTER ANTRAG AUF FACHBERATERSCHAFT Ein Fachberater kann rechtmäßig zu einer anderen Organisation wechseln, indem er sein 4Life-Unternehmen freiwillig widerruft und für einen Zeitraum von 6 (sechs) vollen Kalendermonaten inaktiv bleibt (d. h. keine Einkäufe von 4Life-Produkten zum Weiterverkauf, keine Verkäufe von 4Life-Produkten, kein Sponsoring, keine Beteiligung an jeglichen 4Life-Funktionen, Beteiligung an jeglicher sonstigen Form der Fachberaterstätigkeit oder Betrieb eines anderen 4Life-Unternehmens). Nach Ablauf der sechsmonatigen Inaktivitätsfrist kann der ehemalige Fachberater erneut einen Antrag auf Fachberaterschaft mit einem neuen Sponsor stellen. Das Recht, den Sponsor zu wechseln (Abschnitt 3.10), wird hiervon nicht beeinflusst.

3.12. ENTSCHÄDIGUNG FÜR NICHT AUTORISIERTE FORDERUNGEN UND HANDLUNGEN Ein Fachberater ist für alle seine mündlichen und/oder schriftlichen Erklärungen in Bezug auf 4Life-Produkte, Dienstleistungen und den 4Life-Marketing- und Vergütungsplan, die nicht ausdrücklich in den offiziellen 4Life-Materialien enthalten sind, uneingeschränkt verantwortlich. Fachberater müssen 4Life für alle Verbindlichkeiten, einschließlich Urteilen, zivilrechtlichen Maßnahmen, Erstattungen, Rechtsanwaltsgebühren, Gerichtskosten oder entgangenen Geschäftsmöglichkeiten, die 4Life infolge nicht autorisierter Zusicherungen oder Handlungen des Fachberaters entstehen, entschädigen und schadlos halten. Diese Bestimmung besteht nach dem Widerruf eines Fachberatervertrages durch einen Fachberater fort.

3.13. AUSSAGEN ÜBER PRODUKTE Aussagen in Bezug auf Produkte, die von 4Life angeboten werden, dürfen nur gemäß den offiziellen 4Life-Materialien getroffen werden. Insbesondere darf kein Fachberater behaupten, dass 4Life-Produkte für die Heilung, Behandlung, Diagnose, Linderung oder Verhinderung von Krankheiten nützlich sind. Derartige Aussagen können als medizinische oder Arzneimittel betreffende Behauptungen aufgenommen werden.

3.14. AUSSAGEN ÜBER EINKOMMEN In ihrem Eifer, potenzielle Fachberater anzumelden, sind einige Fachberater gelegentlich versucht, Aussagen über Einkommen oder Zusicherungen über Einnahmen zu machen, um die inhärente Kraft des Netzwerk-Marketings zu demonstrieren. Diese Einkommensbehauptungen oder Einnahmendarstellungen können in Form von Lifestyle-Behauptungen (einschließlich Fotos oder andere Darstellungen, die teure Häuser, Autos und Urlaube beinhalten) vorkommen. Dies ist kontraproduktiv, da neue Fachberater sehr schnell enttäuscht sein können, wenn ihre Ergebnisse nicht so umfassend sind oder nicht so rasch erreicht werden wie bei anderen. Bei 4Life sind wir der festen Überzeugung, dass das 4Life-Einkommenspotenzial groß genug ist, um äußerst attraktiv zu sein, ohne dass die Einnahmen anderer angegeben werden müssen.

Fachberater glauben vielleicht, dass es förderlich ist, Kopien von Schecks vorzuzeigen oder ihre eigenen Einnahmen oder diejenigen anderer anzugeben, jedoch haben derartige Ansätze rechtliche Folgen, die sich negativ auf 4Life sowie auf den Fachberater auswirken können, der die Aussagen trifft, es sei denn, die gesetzlich vorgesehenen angemessenen Offenlegungen werden gleichzeitig mit der Aussage über Einkommen oder der Zusicherung über Einnahmen vorgenommen. Da 4Life-Fachberater möglicherweise nicht über die Daten verfügen, die notwendig sind, um die gesetzlichen Anforderungen für die Angabe von Einkommen zu erfüllen, darf ein Fachberater, wenn er die 4Life-Geschäftsmöglichkeit oder den 4Life-Marketing- und Vergütungsplan einem potenziellen Fachberater präsentiert oder mit ihm bespricht, keine Einkommensprognosen, Aussagen über Einkommen oder Angaben über sein Einkommen bei 4Life machen (einschließlich der Vorlage von Schecks, Kopien von Schecks oder Kontoauszügen).

3.15. VERKAUFSTELLEN 4Life empfiehlt dringend, den Weiterverkauf und den Verkauf ihrer Produkte und Dienstleistungen durch persönlichen Kontakt vorzunehmen. Die Gesellschaft erkennt jedoch an, dass einige Fachberater es möglicherweise förderlich finden, Produkte in kleinen Einzelhandelsverkaufsstellen zu vertreiben. Demnach können Fachberater 4Life-Produkte in kleinen Einzelhandelsverkaufsstellen, die Einzelpersonen gehören, verkaufen. 4Life-Produkte dürfen nicht in Kaufhäusern, Ketten- oder Franchise-Einzelhandelsverkaufsstellen, Massenmarktverkaufsstellen oder Einzelhandelsstellen ab 186 (hundersechsdachzig) Quadratmetern Einzelhandelsverkaufsfläche verkauft werden. Fachberater müssen eine schriftliche Autorisierung von 4Life einholen, bevor sie 4Life-Produkte in einer Einzelhandelsverkaufsstelle vertreiben, und 4Life behält sich den Ermessensspielraum vor, den Verkauf ihrer Produkte in einer Einzelhandelsverkaufsstelle, die sie nicht für akzeptabel hält, zu untersagen.

3.16. MESSEN, AUSSTELLUNGEN UND SONSTIGE VERKAUFSDIENSTE Fachberater können 4Life-Produkte auf Messen und bei professionellen Ausstellungen ausstellen und/oder verkaufen. Fachberater dürfen 4Life-Produkte ohne die vorherige schriftliche Zustimmung der Gesellschaft nicht in Tauschbörsen, bei Hinterhofverkäufen, auf Flohmärkten, auf Bauernmärkten oder auf Internet-Auktionsseiten ausstellen und/oder verkaufen.

3.17. INTERESSENKONFLIKTE/ANWERBEBOT 4Life-Fachberater können sich an mehrstufigen oder netzwerkverbundenen Marketing-Unternehmen oder Marketing-Möglichkeiten beteiligen. Während der Laufzeit dieses Vertrages dürfen Fachberater jedoch keine anderen 4Life-Fachberater oder Kunden für andere mehrstufige oder netzwerkverbundene Marketing-Unternehmen anwerben. Während der Laufzeit dieses Vertrages darf ein Fachberater keine 4Life-Fachberater oder Kunden für andere mehrstufige Marketing-Unternehmen anwerben. Der Begriff „anwerben“ bedeutet die tatsächliche oder versuchte Anwerbung, Anmeldung, Ermutigung oder Bemühung zur Beeinflussung eines 4Life-Fachberaters oder Kunden auf jegliche Weise, ob direkt oder über einen Dritten, zur Anmeldung oder Beteiligung an einer anderen mehrstufigen Marketing-, Netzwerk-Marketing- oder Direktverkaufsmöglichkeit.

Fachberater dürfen 4Life-Produkte oder Dienstleistungen nicht mit Produkten oder Dienstleistungen ausstellen, die nicht von 4Life sind. Wenn sie in einer physischen Verkaufsstelle tätig sind, müssen 4Life-Produkte und Dienstleistungen getrennt von Produkten oder Dienstleistungen, die nicht von 4Life sind, ausgestellt werden. Fachberater dürfen potenziellen oder bestehenden Kunden oder Fachberatern die 4Life-Geschäftsmöglichkeit, Produkte oder Dienstleistungen nicht in Verbindung mit Programmen, Geschäftsmöglichkeiten, Produkten oder Dienstleistungen anbieten, die nicht von 4Life sind. Fachberater dürfen Geschäftsmöglichkeiten, Produkte oder Dienstleistungen, die nicht von 4Life sind, nicht auf 4Life-bezogenen Treffen, Seminaren oder Kongressen anbieten.

3.18. DOWNLINE-TÄTIGKEITSBERICHTE Alle Downline-Tätigkeitsberichte und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich und stellen geschützte Geschäftsgeheimnisse von 4Life dar. Downline-Tätigkeitsberichte werden Fachberatern unter strengster Vertraulichkeit und einzig und allein dafür zur Verfügung gestellt, ihnen bei der Arbeit mit ihren jeweiligen Marketing-Organisationen bei der Entwicklung ihres 4Life-Unternehmens zu helfen. Fachberater sollten ihre Downline-Tätigkeitsberichte verwenden, um ihre Downline-Fachberater zu verwalten, zu motivieren und zu schulen. Der Fachberater und 4Life vereinbaren, dass 4Life dem Fachberater ohne diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung keine Downline-Tätigkeitsberichte zur Verfügung stellen würde. Demnach ist es Fachberatern nicht gestattet im eigenen Namen oder im Namen einer anderen Person, Personengesellschaft, Personenvereinigung, juristischen Person oder eines anderen Unternehmens:

- Informationen, die in einem Downline-Tätigkeitsbericht enthalten sind, gegenüber einem Dritten direkt oder indirekt offenzulegen;
- die Informationen zu benutzen, um mit 4Life zu konkurrieren, oder zu einem anderen Zweck als für die Förderung ihres 4Life-Unternehmens; Fachberater oder Kunden von 4Life, die in einem Bericht angegeben werden, an- oder abzuwerben oder sie anderweitig zu beeinflussen oder Fachberater oder Kunden vor 4Life zu veranlassen, ihre Geschäftsbeziehung mit 4Life zu verändern;
- Informationen, die in einem Downline-Tätigkeitsbericht enthalten sind, gegenüber einer Person, Personengesellschaft, juristischen Person oder einem sonstigen Unternehmen zu benutzen oder offenzulegen und
- auf Aufforderung der Gesellschaft wird jeder derzeitige oder ehemalige Fachberater das Original und alle Kopien der Downline-Tätigkeitsberichte an die Gesellschaft zurückgeben. Die Bestimmungen dieser Richtlinie bestehen nach Kündigung oder Widerruf der Fachberatervertrag eines Fachberaters mit 4Life fort.

3.19. CROSS-SPONSORING Das tatsächliche oder versuchte gruppenübergreifende Sponsoring ist streng verboten. „Gruppenübergreifendes Sponsoring“ bedeutet die indirekte oder sonstige Anmeldung einer natürlichen Person oder eines Unternehmens, das bereits eine aktuelle Kundennummer oder einen Fachberatervertrag bei 4Life hat oder einen derartigen Vertrag innerhalb der vorhergehenden 6 (sechs) Kalendermonate in einem anderen Sponsorschaftsbereich gehabt hat. Etwaige Tätigkeiten mit dem Ziel, diese Richtlinie zu umgehen, sind verboten, insbesondere die Verwendung des Namens von Ehegatten oder Verwandten, Handelsnamen, fiktive Unternehmensnamen, Decknamen, Namen von juristischen Personen, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften usw. Diese Richtlinie verbietet die Übertragung eines 4Life-Unternehmens gemäß dem Abschnitt „Verkauf, Übertragung oder Abtretung des 4Life-Unternehmens“ dieser Richtlinien und Verfahren nicht.

3.20. FEHLER ODER FRAGEN Wenn ein Fachberater Fragen zu Provisionen, Boni, Downline-Tätigkeitsberichten oder Gebühren hat oder der Ansicht ist, dass in dieser Hinsicht Fehler begangen wurden, muss der Fachberater 4Life innerhalb von 60 (sechzig) Tagen ab dem Datum des vermeintlichen Fehlers oder des fraglichen Vorfalles benachrichtigen. 4Life ist nicht für Fehler, Unterlassungen oder Probleme verantwortlich, die nicht innerhalb von 60 (sechzig) Tagen gemeldet werden.

3.21. ÜBERSCHÜSSIGE WARENBESTANDSEINKÄUFE Fachberater müssen keinen Produktbestand und keine Verkaufshilfen führen. Fachberater, die dies tun, finden es aufgrund der geringeren Reaktionszeit bei der Ausführung von Kundenbestellungen oder der Erfüllung des Bedarfs eines neuen Fachberaters möglicherweise leichter, Einzelhandelsverkäufe vorzunehmen und eine Marketing-Organisation aufzubauen. Jeder Fachberater muss in dieser Hinsicht seine eigene Entscheidung treffen. Um sicherzustellen, dass Fachberater nicht mit überschüssigem Bestand belastet werden, den sie nicht verkaufen können, kann der Bestand nach Widerruf oder Kündigung durch den Fachberater gemäß dem Abschnitt „Rückgabe von Warenbestand und Verkaufshilfen durch Fachberater“ dieser Richtlinien an 4Life zurückgegeben werden.

4Life verbietet ausdrücklich den Kauf von Produkten in unangemessenen Mengen, nur um sich für Provisionen, Boni oder Vorschüsse gemäß dem 4Life-Marketing- und Vergütungsplan zu qualifizieren. Fachberater dürfen weder mehr Warenbestand kaufen als sie vernünftigerweise innerhalb eines Monats weiterverkaufen oder verbrauchen können, noch dürfen sie andere dazu ermutigen.

3.22. ÖFFENTLICHKEITSRECHT Die Fachberater ermächtigen 4Life hiermit dazu, ihre Namen, 4Life zur Verfügung gestellte Fotos, ihre persönliche 4Life-Story und/oder Ähnliches in der Werbung und/oder den Werbematerialien der Gesellschaft zu benutzen, und verzichten auf alle Vergütungsansprüche für diese Nutzung. 4Life wird jedoch die vorherige Genehmigung des Fachberaters verlangen.

- 3.23. BEHÖRDLICHE GENEHMIGUNG ODER UNTERSTÜTZUNG** Direktverkaufs- oder Netzwerk-Marketing-Gesellschaften oder entsprechende Programme werden von Behörden nicht genehmigt oder unterstützt. Demzufolge dürfen Fachberater nicht versichern oder andeuten, dass 4Life oder ihr Marketing- und Vergütungsplan von einer öffentlichen Behörde/Stelle „genehmigt“ wurde, „unterstützt“ bzw. auf sonstige Weise gebilligt wird.
- 3.24. (EINKOMMENS-) STEUERN** Jeder Fachberater ist dafür verantwortlich, die anwendbaren Steuergesetze, insbesondere die Einkommenssteuergesetze, einzuhalten.
- 3.25. STATUS ALS UNABHÄNGIGER FACHBERATER** Fachberater sind unabhängige Fachberater und keine Franchisenehmer oder Käufer einer Geschäftsmöglichkeit. Der Vertrag zwischen 4Life und ihren Fachberatern begründet kein Arbeits-, Vertretungs-, Gesellschafts- oder Joint-Venture-Verhältnis zwischen der Gesellschaft und dem Fachberater. Ein Fachberater darf in Bezug auf seine Dienstleistungen oder für einen beliebigen gesetzlichen Zweck nicht als Arbeitnehmer behandelt werden. Alle Fachberater sind für die Zahlung der Steuern verantwortlich, die auf alle Vergütungen anfallen, die sie als Fachberater der Gesellschaft verdient haben. Der Fachberater ist nicht (ausdrücklich oder stillschweigend) befugt, im Namen der Gesellschaft eine Verpflichtung einzugehen. Jeder Fachberater kann seine eigenen Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden bestimmen, solange er die Bedingungen des Fachberatervertrages, diese Richtlinien und die anwendbaren Gesetze einhält.
- 3.26. INTERNATIONALES MARKETING** Aufgrund entscheidender rechtlicher und steuerlicher Überlegungen bietet 4Life die 4Life-Geschäftsmöglichkeit keinen potenziellen Kunden oder Fachberatern an, die sich außerhalb der Vereinigten Staaten und außerhalb von US-Territorien und sonstigen autorisierten Ländern befinden.
- Demzufolge autorisiert 4Life Fachberater nicht dazu, 4Life-Produkte und Dienstleistungen außerhalb der Länder zu verkaufen, in denen 4Life befugt ist, ihre Geschäftstätigkeit auszuüben, und die in den offiziellen Gesellschaftsmaterialien angegeben werden, oder Kunden oder Fachberater außerhalb dieser Länder anzumelden. Unternehmen außerhalb dieser Länder, in denen 4Life befugt ist, ihre Geschäftstätigkeit auszuüben, werden auf eigenes Risiko vom Fachberater betrieben. Der Verkauf, die Übertragung, der Import, Export oder Vertrieb von 4Life-Produkten oder Verkaufshilfen in einem nicht autorisierten Land kann gemäß den Gesetzen dieses Lands illegal sein und für den Fachberater zivilrechtliche bzw. strafrechtliche Maßnahmen oder Bußgelder zur Folge haben. Außerdem darf kein Fachberater in einem nicht autorisierten Land: (A) Anmelde- oder Trainingstreffen veranstalten; (B) potenzielle Kunden oder Fachberater anmelden oder versuchen anzumelden oder (C) eine sonstige Tätigkeit ausüben, um eine Marketing-Organisation zu gründen oder die 4Life-Geschäftsmöglichkeit zu fördern.
- 3.27. BEACHTUNG VON GESETZEN UND VERORDNUNGEN** In vielen Städten und Bezirken gibt es Gesetze zur Regulierung bestimmter heimischer Unternehmen. In den meisten Fällen gelten diese Verordnungen aufgrund der Art ihres Unternehmens nicht für Fachberater. Trotzdem müssen Fachberater die Gesetze einhalten, die für sie gelten. Wenn eine Stadt oder ein Bezirk einem Fachberater mitteilt, dass eine Verordnung auf ihn Anwendung findet, muss der Fachberater sich höflich und kooperativ zeigen und unverzüglich eine Kopie der Verordnung an die Compliance-Abteilung von 4Life senden. In vielen Fällen gibt es Ausnahmen von einer Verordnung, die für 4Life-Fachberater gelten.
- 3.28. EINHALTUNG VON GESETZEN UND ETHISCHEN STANDARDS** Fachberater müssen bei der Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit alle anwendbaren Gesetze und Vorschriften einhalten. In Zusammenhang mit dem Betrieb des Unternehmens eines 4Life-Fachberaters hat der Verstoß gegen ein Gesetz oder ein Verhalten, das unethisch ist oder nach 4Lifes alleinigem Ermessen dazu tendiert, ihren Ruf oder Firmenwert zu schädigen, Disziplinarmaßnahmen zur Folge.
- 3.29. EIN 4LIFE-UNTERNEHMEN JE FACHBERATER** Ein Fachberater darf nur ein 4Life-Unternehmen betreiben oder alleiniger Eigentümer, Gesellschafter, Anteilseigner oder Begünstigter eines 4Life-Unternehmens sein. Keine natürliche Person darf mehr als ein 4Life-Unternehmen haben oder betreiben oder eine Vergütung aus mehreren 4Life-Unternehmen erhalten. Natürliche Personen in denselben Familienunternehmen können nur ihr eigenes getrenntes 4Life-Unternehmen gründen oder sich daran beteiligen, wenn jede darauffolgende Familienposition vor dem ersten angemeldeten Familienmitglied platziert wird. Ein „Familienunternehmen“ liegt dann vor, wenn Ehegatten und unterhaltsberechtigten Kinder an derselben Adresse wohnen oder ein Unternehmen betreiben.
- 3.30. HANDLUNGEN VON HAUSHALTSMITGLIEDERN ODER VERBUNDENEN PERSONEN** Fachberater müssen sicherstellen, dass ihre Haushaltsmitglieder sich nicht an Tätigkeiten beteiligen, die gegen eine Bestimmung dieses Vertrages verstoßen würden. Unternehmen müssen sicherstellen, dass keine mit ihnen verbundenen natürlichen Personen auf irgendeine Weise gegen den Vertrag verstoßen.
- 3.31. NEUVERPACKUNG UND NEUETKETTIERUNG VERBOTEN** Fachberater dürfen Produkte, Informationen, Materialien oder Programme von 4Life in keiner Weise neuverpacken, neuetikettieren, auffüllen oder die Etiketten darauf verändern. 4Life-Produkte dürfen nur in ihren Originalbehältern verkauft werden.

3.32. BEANTRAGUNG ZUSÄTZLICHER UNTERLAGEN Fachberater können zusätzliche Unterlagen beantragen. Der Preis für zusätzliche Unterlagen oder Ersatzkopien von Rechnungen, Anträgen oder sonstigen Unterlagen beträgt 1,00 EUR je Seite je Kopie. Dies beinhaltet die Versandkosten und den Zeitaufwand für das Herausuchen der Akten und die Anfertigung von Kopien der Unterlagen.

3.33. AUFRÜCKEN DER MARKETING-ORGANISATION Nach der Kündigung eines Fachberaters darf 4Life nach eigenem Ermessen alle Personen auf der ersten Ebene des kündigenden Fachberaters in die somit freigegebene Position verschieben. Das Konto des gekündigten Fachberaters darf solange in der ursprünglichen Position bleiben, bis 4Life glaubt, dass jedes Rechtsrisiko ausgeschlossen sei.

3.34. VERKAUF, ÜBERTRAGUNG ODER ABTRETUNG DES 4LIFE-UNTERNEHMENS Obwohl das 4Life-Unternehmen ein unabhängig betriebenes Unternehmen im Privateigentum ist, unterliegt der Verkauf, die Übertragung oder Abtretung eines 4Life-Unternehmens bestimmten Beschränkungen. Sofern nicht schriftlich etwas anderes vereinbart wird, müssen, wenn ein Fachberater sein 4Life-Unternehmen verkaufen möchte, folgende Kriterien erfüllt werden:

- Der Fachberater wird der Gesellschaft das Vorkaufrecht für das Unternehmen zu denselben Bedingungen anbieten, die er auch einem Dritten anbieten würde. Wenn die Gesellschaft das Unternehmen kauft, liegt es im Ermessen der Gesellschaft, ob sie das Unternehmen behält oder ein Aufrücken vornimmt;
- Der Schutz des bestehenden Sponsorschaftsbereichs muss immer beibehalten werden, damit das 4Life-Unternehmen weiterhin in diesem Sponsorschaftsbereich betrieben wird;
- Ein Käufer oder Übertragungsempfänger muss sich als 4Life-Fachberater qualifizieren. Wenn der Käufer ein aktiver 4Life-Fachberater ist, muss er zuerst sein 4Life-Unternehmen kündigen und für einen Zeitraum von 6 (sechs) Kalendermonaten inaktiv bleiben, bevor er für den Kauf, die Übertragung, die Abtretung oder den Erwerb einer Beteiligung an einem 4Life-Unternehmen infrage kommt;
- Bevor der Verkauf, die Übertragung oder Abtretung durchgeführt und von 4Life genehmigt werden kann, müssen alle Verbindlichkeiten des verkaufenden Fachberaters gegenüber 4Life beglichen werden;
- Der verkaufende Fachberater muss ein gutes Standing haben und darf nicht gegen die Bedingungen des Vertrages verstoßen haben, um für den Verkauf, die Übertragung und Abtretung eines 4Life-Unternehmens infrage zu kommen und
- Bevor er ein 4Life-Unternehmen zum Kauf anbietet, muss der verkaufende Fachberater 4Lifes Niederlassung über seine Absicht, das 4Life-Unternehmen zu verkaufen, benachrichtigen;
- Die verkaufte, übertragene oder abgetretene Fachberaterschaftsposition wird nicht die Anerkennung des höchsten erreichten Ranges beibehalten, welchen die Fachberaterschaftsposition erlangt hat (z. B. wenn der höchste Rang der verkauften, übertragenen oder abgetretenen Fachberaterschaft International Diamond ist, aber der letzte tatsächlich ausbezahlte Rang des verkaufenden Fachberaters Diamond ist, so darf die verkaufte, übertragene oder abgetretene Fachberaterschaft keinen höheren Rang als Diamond einnehmen), zusätzlich behält sich 4Life das Recht vor, die verkaufte, übertragene oder abgetretene Fachberaterschaftsposition nach eigenem Ermessen einem Rang zuzuordnen; und
- In dem Fall, dass eine qualifikationsbasierte Incentive-Reise von der zu verkaufenden, übertragenden oder abzutretenden Fachberaterschaftsposition vor dem Verkauf, der Übertragung oder Abtretung der Fachberaterschaft verdient wurde, ist der Käufer, Erwerber oder Abtretungsempfänger nicht berechtigt, die qualifikationsbasierte Incentive-Reise für das gleiche Qualifikationslevel zu verdienen.

3.35. ABTRENNUNG EINES 4LIFE-UNTERNEHMENS Fachberater führen ihr 4Life-Unternehmen manchmal als eheliche Personengesellschaften, herkömmliche Personengesellschaften, Kapital- oder Treuhandgesellschaften. Wenn eine Ehe durch Scheidung oder eine Kapital-, Personen- oder Treuhandgesellschaft (die drei zuletzt genannten Unternehmensformen werden hierin zusammen als „Unternehmen“ bezeichnet) aufgelöst wird, müssen Regelungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass eine Abtrennung oder Aufteilung des Unternehmens erzielt wird, sodass die Interessen und das Einkommen anderer Unternehmen, die der Sponsorschaft vor- oder nachgeschaltet sind, nicht negativ beeinflusst werden. Wenn die sich trennenden Parteien keine Regelung im Interesse der anderen Fachberater und der Gesellschaft treffen, wird 4Life den Fachberatervertrag unfreiwillig kündigen und ihre gesamte Marketing-Organisation gemäß dem Abschnitt „Aufrücken der Marketing-Organisation“ dieser Richtlinien aufrücken lassen. Während der Anhängigkeit einer Scheidung oder einer Unternehmensauflösung müssen die Parteien eine der folgenden Vorgehensweisen wählen:

- Eine der Parteien kann mit der schriftlichen Zustimmung der anderen Partei(en) das 4Life-Unternehmen gemäß einer schriftlichen Abtretung führen, wobei der verzichtende Ehepartner, Anteilseigner, Gesellschafter oder Treuhänder 4Life ermächtigt, direkt und ausschließlich mit dem anderen Ehepartner oder dem nicht verzichtenden Anteilseigner, Gesellschafter oder Treuhänder zu korrespondieren; oder
- die Parteien können das 4Life-Unternehmen weiterhin gemeinsam führen; in diesem Fall werden alle Vergütungen, die von 4Life gezahlt werden, im Namen aller Fachberater oder im Namen des aufzuteilenden Unternehmens gezahlt, wie die Parteien dies unabhängig untereinander vereinbaren.

Wenn die Parteien keine der obigen Vorgehensweisen wählen, wird 4Life die Provisionen weiterhin an dieselbe(n) Person(en) zahlen, an die die Provisionen vor der Beantragung der Scheidung oder der Einleitung des Auflösungsverfahrens gezahlt wurde(n).

Unter keinen Umständen wird die Marketing-Organisation eines Ehepaares in Scheidung oder eines sich auflösenden Unternehmens aufgeteilt. Ebenso wird 4Life unter keinen Umständen Provisions- und Bonuschecks zwischen Ehepartnern in Scheidung oder Teilhabern von sich auflösenden Unternehmen aufteilen. 4Life wird nur eine Marketing-Organisation anerkennen und wird nur einen Provisionsscheck je 4Life-Unternehmen in jedem Provisionszyklus ausstellen. Die Provisionsschecks werden immer auf dieselbe Person oder dasselbe Unternehmen ausgestellt. Wenn die an einem Scheidungs- oder Auflösungsverfahren beteiligten Parteien Streitigkeiten bezüglich der Verfügung der Provisionen und des Eigentums am Unternehmen nicht innerhalb von 6 (sechs) Monaten ab Beantragung der Scheidung oder Einleitung des Auflösungsverfahrens beilegen können, wird der Fachberatervertrag unfreiwillig widerrufen. Wenn ein(e) ehemalige(r) Ehepartner(in) vollständig auf alle seine oder ihre Rechte am ursprünglichen 4Life-Unternehmen verzichtet hat, ist er oder sie daraufhin berechtigt, sich mit einem Sponsor seiner oder ihrer Wahl anzumelden, und muss nicht 6 (sechs) Monate warten, um sich erneut zu bewerben. Wenn ein(e) ehemalige(r) Geschäftspartner(in) eines Unternehmens vollständig auf seine oder ihre Rechte am ursprünglichen 4Life-Unternehmen verzichtet hat, muss er oder sie 6 (sechs) volle Kalendermonate lang inaktiv bleiben, bevor er oder sie für den Kauf, die Übertragung, Abtretung oder den Erwerb einer Beteiligung am 4Life-Unternehmen infrage kommt oder einen neuen Antrag auf Fachberaterschaft einreichen kann.

In Fällen von Scheidung und Unternehmensauflösung hat/haben die verzichtende(n) Partei(en) keinerlei Rechte an Fachberatern ihrer ehemaligen Organisation oder ehemaligen Einzelhandelskunden. Sie müssen das neue Unternehmen auf dieselbe Weise entwickeln, wie dies jeder andere neue Fachberater tun würde.

3.36. SPONSORING Alle aktiven Fachberater mit gutem Standing sind berechtigt, andere zu sponsern und bei 4Life anzumelden. Jeder potenzielle Kunde oder Fachberater hat das Recht der letzten Entscheidung bei der Wahl seines eigenen Sponsors. Wenn zwei Fachberater behaupten, der Sponsor desselben neuen Fachberaters oder Kunden zu sein, wird 4Life den ersten beim Unternehmen eingegangenen Antrag auf Fachberaterschaft als vorrangig behandeln.

3.37. ÜBERTRAGUNG BEI TOD EINES FACHBERATERS Nach dem Tod eines Fachberaters geht sein Unternehmen an seine Erben über. Um die Ordnungsmäßigkeit der Übertragung sicherzustellen, müssen der Gesellschaft die entsprechenden gesetzlichen Urkunden vorgelegt werden. Demzufolge sollte der Fachberater sich bei der Erstellung einer letztwilligen Verfügung oder eines Testaments von einem Rechtsanwalt beraten lassen. Wenn ein 4Life-Unternehmen kraft einer letztwilligen Verfügung oder eines Testaments übertragen wird, erwirbt der/die Begünstigte das Recht, alle Boni und Provisionen der Marketing-Organisation des verstorbenen Fachberaters einzuziehen, sofern folgende Bedingungen erfüllt werden: Der/Die Rechtsnachfolger muss/müssen:

- Einen Fachberatervertrag unterzeichnen;
- eine Originalsterbeurkunde und eine notariell beglaubigte Kopie der letztwilligen Verfügung oder eines sonstigen Instruments, in dem das Recht des/der Rechtsnachfolger(in) am 4Life-Unternehmen begründet wird, vorlegen;
- alle Bedingungen des Vertrages einhalten;
- alle Qualifikationen für den Status des verstorbenen Fachberaters erfüllen und
- ein Unternehmen gründen und eine Umsatzsteueridentifikations- oder Steuernummer erwerben, wenn das Unternehmen einer Erbengemeinschaft hinterlassen oder vermacht wurde. 4Life wird alle Bonus- und Provisionsschecks an das Unternehmen ausstellen. Die Erben müssen 4Life eine Anschrift nennen, an die alle Bonus- und Provisionsschecks gesendet werden sollen.

3.38. ÜBERTRAGUNG BEI GESCHÄFTSUNFÄHIGKEIT EINES FACHBERATERS Um die Übertragung eines 4Life-Unternehmens wegen Geschäftsunfähigkeit eines Fachberaters zu bewirken, muss der/die Rechtsnachfolger(in) 4Life Folgendes zur Verfügung stellen: (1) eine notariell beglaubigte Kopie der Bestellung als Treuhänder(in); (2) eine notariell beglaubigte Kopie der Treuhandurkunde oder sonstiger Urkunden, in denen das Recht des Treuhänders zur Verwaltung des 4Life-Unternehmens begründet wird und (3) ein ausgefüllter und vom Treuhänder/der Treuhänderin unterzeichneter Fachberatervertrag. Der/Die Treuhänder(in) muss daraufhin:

- Einen Fachberatervertrag unterzeichnen;
- alle Bedingungen des Vertrages einhalten und
- alle Qualifikationen für den Status des für geschäftsunfähig erklärten Fachberaters erfüllen.

4. VERANTWORTLICHKEITEN DER FACHBERATER

4.1. ÄNDERUNG DER ADRESSE ODER TELEFONNUMMER Um die rechtzeitige Bereitstellung von Produkten, Hilfsmaterialien und Provisionsschecks sicherzustellen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass die bei 4Life geführten Angaben auf dem aktuellen Stand sind. Für den Versand sind Hausanschriften erforderlich, da UPS nicht an ein Postfach liefern kann. Fachberater, die einen Umzug planen, sollten ihre neue Anschrift und Telefonnummer an 4Lifes Niederlassung zu Händen der Fachberaterabteilung (Distributors Services Department) senden. Um die ordnungsgemäße Lieferung zu garantieren, müssen alle Änderungen 4Life 2 (zwei) Wochen vorher mitgeteilt werden.

- 4.2. ANHALTENDE ENTWICKLUNGSPFLICHTEN UND FORTWÄHRENDES TRAINING** Jeder Fachberater, der der Sponsor oder Anmeldende eines anderen Fachberaters ist, muss eine Aufsichtsfunktion gemäß Treu und Glauben ausühen, um sicherzustellen, dass seine Downline sein 4Life-Unternehmen ordnungsgemäß führt. Die Fachberater müssen den durchgehenden Kontakt, die Kommunikation und die Geschäftsführungsaufsicht der Fachberater ihrer Marketing-Organisationen sicherstellen. Beispiele für Kontakt und Aufsicht sind insbesondere: Newsletter, schriftliche Korrespondenz, persönliche Treffen, telefonischer Kontakt, Voice Mail, E-Mail und die Begleitung von Downline-Fachberatern bei 4Life-Treffen, Trainingseinheiten und sonstigen Funktionen. Upline-Fachberater sind auch dafür verantwortlich, neue Fachberater in Bezug auf Wissen über 4Life-Produkte, effektive Verkaufstechniken, den 4Life-Marketing- und Vergütungsplan und die Einhaltung der Richtlinien der Gesellschaft zu motivieren und zu schulen.
- 4.3. ERHÖHTE TRAININGSVERANTWORTLICHKEITEN** Während Fachberater die verschiedenen Stufen der Geschäftsführung durchlaufen, werden sie immer erfahrener in Bezug auf Verkaufstechniken, Produktwissen und ihr Verständnis über das 4Life-Programm. Sie werden aufgefordert, dieses Wissen mit weniger erfahrenen Fachberatern innerhalb ihrer Marketing-Organisation zu teilen.
- 4.4. FORTWÄHRENDE VERKAUFSVERANTWORTLICHKEITEN** Unabhängig von ihrer Leistungsstufe haben Fachberater eine fortwährende Verpflichtung, Verkäufe über die neue Kundengeneration und die Bedienung ihrer bestehenden Kunden weiterhin persönlich zu fördern.
- 4.5. DISKREDITIERUNGSVERBOT** 4Life möchte ihren unabhängigen Fachberatern qualitativ hochwertige Produkte, einen Vergütungsplan und Service in der Branche bieten. Demzufolge schätzen wir konstruktive Kritik und Feedback von Fachberatern. Dieses Feedback sollte schriftlich an 4Lifes Fachberaterabteilung (Distributor Services Department) gerichtet werden. Während 4Life konstruktiven Input willkommen heißt, dient negatives Feedback von Fachberatern über die Gesellschaft, ihre Produkte und den Vergütungsplan keinem anderen Zweck, als die Begeisterung anderer 4Life-Fachberater zu versetzen. Aus diesem Grund und um ein angemessenes Beispiel für ihre Downline-Organisation zu setzen und ihre Treupflicht gegenüber 4Life zu erfüllen, dürfen Fachberater 4Life, andere 4Life-Fachberater, 4Lifes Produkte, den Marketing- und Vergütungsplan oder 4Lifes Geschäftsführer, Führungskräfte und Mitarbeiter nicht diskreditieren, erniedrigen oder negativ kommentieren.
- 4.6. BEREITSTELLUNG VON UNTERLAGEN FÜR BEWERBER** Fachberater müssen Personen, die sie sponsern, damit sie Fachberater werden, die aktuellste Version der Richtlinien und des 4Life-Marketing- und Vergütungsplans zur Verfügung stellen, bevor der Bewerber einen Fachberatervertrag unterzeichnet. Zusätzliche Kopien der Richtlinien können bei 4Life beantragt werden.
- 4.7. MELDUNG VON RICHTLINIENVERSTÖßEN** Fachberater, die einen Verstoß gegen die Richtlinien durch einen anderen Fachberater feststellen, sollten direkt bei der Compliance-Abteilung von 4Life einen schriftlichen Bericht über den Verstoß einreichen. Einzelheiten über das Ereignis wie Daten, Anzahl der Vorfälle, beteiligte Personen und dazugehörige Unterlagen sollten dem Bericht beigefügt werden.

5. VERKAUFSANFORDERUNGEN

- 5.1. PRODUKTVERKÄUFE** Der 4Life-Marketing- und Vergütungsplan stützt sich auf den Verkauf von 4Life-Produkten und Dienstleistungen an Endverbraucher. Die Fachberater müssen persönlich und seitens der Marketing-Organisation Anforderungen für Einzelhandelsverkäufe (sowie weitere Verantwortlichkeiten, die in dem Vertrag geregelt sind) erfüllen, um sich für Boni, Provisionen und die Beförderung auf eine höhere Leistungsstufe zu qualifizieren.
- 5.2. KEINE PREIS- ODER GEBIETSEINSCHRÄNKUNGEN** Die Fachberater müssen 4Life-Produkte nicht zum empfohlenen Einzelhandelspreis, der von 4Life in der 4Life-Produktpreisliste bestimmt wird, verkaufen. Die Fachberater können 4Life-Produkte zu jedem beliebigen Preis verkaufen. Niemandem wird ein Exklusivgebiet zugeteilt. Es fallen keine Franchisegebühren an. Jeder Fachberater, der damit wirbt und/oder anbietet, dass er Produkte der Marke 4Life unter dem Großhandelspreis verkauft (wobei „Großhandelspreis“ als die Menge eines Produktbehälters gilt, der in der 4Life-Produktpreisliste veröffentlicht und von Zeit zu Zeit geändert wird), wird ohne Gewährung einer Behebungsfrist gekündigt.
- 5.3. VERKAUFSQUITTUNGEN** Wenn ein Fachberater ein 4Life-Produkt aus seinem Warenbestand verkauft, muss er dem Kunden zum Zeitpunkt des Verkaufs eine Kopie der 4Life-Einzelhandelsverkaufsquittung aushändigen. Die Fachberater müssen alle Einzelhandelsverkaufsquittungen für einen Zeitraum von 2 (zwei) Jahren aufbewahren und sie 4Life vorlegen, wenn dies von der Gesellschaft verlangt wird. Unterlagen, in denen Einkäufe von Vorzugskunden der Fachberater dokumentiert werden, werden von 4Life aufbewahrt.

6. BONI UND PROVISIONEN

6.1 QUALIFIKATIONEN FÜR BONI UND PROVISIONEN Ein Fachberater muss aktiv sein und den Vertrag einhalten, um sich für Boni und Provisionen zu qualifizieren. Solange ein Fachberater die Bedingungen des Vertrages einhält, wird 4Life ihm die Provisionen gemäß dem 4Life-Marketing- und Vergütungsplan zahlen. Der Mindestbetrag, für den 4Life einen Scheck ausstellt, wird von der Gesellschaft bestimmt. Wenn die Boni und Provisionen eines Fachberaters den Mindestbetrag nicht erreichen oder überschreiten, wird die Gesellschaft die Provisionen und Boni auflaufen lassen, bis der Mindestbetrag erreicht ist. Ein Scheck wird ausgestellt, sobald der Betrag erreicht ist.

6.2 ANPASSUNG VON BONI UND PROVISIONEN FÜR ZURÜCKGEBENE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN Die Fachberater erhalten Boni und Provisionen anhand der tatsächlichen Verkäufe von Produkten an Endverbraucher. Wenn ein Produkt gegen Erstattung an 4Life zurückgesendet wird oder von der Gesellschaft zurückgekauft wird, werden die Boni und Provisionen, die dem/den zurückgegebenen oder zurückgekauften Produkt(en) entsprechen, in dem Monat, in dem die Erstattung erteilt wird, von einem Bonus, einer Provision oder einer sonstigen von der Gesellschaft geschuldeten Zahlung abgezogen oder einbehalten. Abzüge werden weiterhin in jeder darauffolgenden Zahlungsperiode erfolgen, bis die Provision von den Fachberatern, die für den Verkauf der erstatteten Waren Boni und Provisionen erhalten haben, beglichen wurde.

6.3 NICHT GELTEND GEMACHTE PROVISIONEN UND GUTSCHRIFTEN Die Fachberater müssen Provisions- und Bonusschecks innerhalb von 6 (sechs) Monaten ab dem Ausstellungsdatum einreichen oder einlösen. Schecks, die nicht innerhalb von 6 (sechs) Monaten eingelöst werden, sind ungültig.

7. PRODUKTGARANTIE, RÜCKGABEN UND WARENBESTANDSRÜCKKAUF

7.1. PRODUKTGARANTIE 4Life bietet allen Einzelhandelskunden eine 100%ige (hundertprozentige) 30-tägige (dreißigtägige) Geld-zurück-Garantie (abzüglich Versandkosten) an. Wenn ein Kunde ein Produkt von einem 4Life-Fachberater gekauft hat, muss der Kunde das Produkt, um eine Erstattung zu erhalten oder sich das Produkt umtauschen oder ersetzen zu lassen, an diesen Fachberater zurückgeben. Wenn ein Kunde das Produkt direkt von der Gesellschaft gekauft hat, sollte das Produkt direkt an die Gesellschaft zurückgegeben werden.

Wenn ein Fachberater mit einem 4Life-Produkt, das er für seine persönliche Nutzung gekauft hat, unzufrieden ist, kann der Fachberater das Produkt innerhalb von 30 (dreißig) Tagen ab dem Datum des Kaufs zurückgeben, um eine 100%ige (hundertprozentige) Erstattung zu erhalten oder sich das Produkt ersetzen oder umtauschen zu lassen (abzüglich Versandkosten). Diese Garantie ist auf 300,00 EUR (dreihundert) für einen Zeitraum von 12 (zwölf) Monaten beschränkt.

Wenn ein Fachberater Waren im Wert von über 300,00 EUR (dreihundert) in einem Zeitraum von 12 (zwölf) Monaten zurückgeben möchte, wird die Gesellschaft den Warenbestand gemäß den Bedingungen des Abschnitts „Rückgabe von Warenbestand und Verkaufshilfen durch Fachberater“ dieser Richtlinien zurückkaufen.

7.2. PRODUKTE, DIE VON PERSÖNLICHEN EINZELHANDELSKUNDEN ZURÜCKGEBEN WERDEN Wenn ein persönlicher Einzelhandelskunde ein Produkt an den Fachberater zurückgibt, von dem er es gekauft hat, kann der Fachberater es zum Umtausch oder Ersatz an die Gesellschaft zurückgeben (der Fachberater, der das Produkt zurückgibt, ist im Fall von Rückgaben gemäß Abschnitt 7.1 für alle Versandkosten verantwortlich).

7.3. RÜCKGABE VON WARENBESTAND UND VERKAUFSHILFEN DURCH FACHBERATER Nach dem Widerruf eines Fachberatervertrages durch einen Fachberater kann der Fachberater den gekauften Warenbestand und die Verkaufshilfen innerhalb 1 (eines) Jahres ab dem Datum des Widerrufs gegen eine Erstattung zurückgeben, wenn er die Waren nicht verkaufen oder benutzen kann. Ein Fachberater darf nur die Produkte und Verkaufshilfen zurückgeben, die er mit seiner Fachberateridentifikationsnummer persönlich von der Gesellschaft gekauft hat und die sich in einem weiterverkaufsfähigen Zustand befinden. Nach Erhalt der Produkte und Verkaufshilfen erhält der Fachberater 90 % (neunzig Prozent) der Nettokosten für den/die ursprünglichen Kaufpreis(e) abzüglich Versandkosten zurück. Wenn die Einkäufe mit einer Kreditkarte gemacht wurden, wird die Erstattung auf dieselbe Kreditkarte zurückgebucht. Die Gesellschaft wird von der an den Fachberater gezahlten Erstattung etwaige Provisionen, Boni, Rabatte oder sonstige Anreize abziehen, die der Fachberater erhalten hat und die sich auf die zurückgegebenen Waren beziehen.

7.4. VERFAHREN FÜR ALLE RÜCKGABEN

Folgende Verfahren gelten für alle Rückgaben gegen Erstattung, Rückkauf

oder Umtausch:

- Alle Waren müssen vom Fachberater oder dem Kunden, der sie direkt von 4Life gekauft hat, zurückgegeben werden
- Alle zurückzugebenden Produkte müssen eine Rückgabenautorisierungsnummer haben, die durch einen Anruf bei der Fachberaterabteilung (Distributor Services Department) erteilt wird. Diese Rückgabenautorisierungsnummer muss auf allen zurückgegebenen Kartons vermerkt werden.

Der Rückgabe muss Folgendes beigefügt werden:

- eine Kopie der datierten Originalverkaufsquittung (wenn das Produkt von einem Einzelhandelskunden an den Fachberater zurückgegeben wurde) und
- der unverbrauchte Teil des Produkts in seinem Originalbehälter

Für die Verpackung des Produkts/der Produkte, die zum Ersatz zurückgegeben werden, müssen ein oder mehrere geeignete Versandkartons und Verpackungsmaterialien verwendet werden.

Alle Rückgaben müssen frankiert an 4Life gesendet werden. 4Life akzeptiert keine Pakete, deren Versand vom Empfänger zu bezahlen ist. Das Verlustrisiko beim Versand von zurückgegebenen Produkten trägt der Fachberater. Es ist die alleinige Verantwortung des Fachberaters, nachzuverfolgen, zu versichern oder auf sonstige Weise zu bestätigen, dass die Gesellschaft die Sendung erhalten hat. Der obige Abschnitt dieses Unterabsatzes gilt nicht für die Rückgabe fehlerhafter Produkte.

Wenn ein Fachberater Waren an 4Life zurückgibt, die ihm von einem persönlichen Einzelhandelskunden zurückgegeben wurden, muss 4Life das Produkt innerhalb von 15 (fünfzehn) Tagen ab dem Datum, an dem der Einzelhandelskunde die Waren dem Fachberater zurückgegeben hat, erhalten und dem Produkt muss die Verkaufsquittung beiliegen, die der Fachberater dem Kunden zum Zeitpunkt des Verkaufs gegeben hat. Es wird keine Erstattung oder Ersatz des Produkts vorgenommen, wenn diese Bedingungen nicht erfüllt sind.

8. STREITBEILEGUNG UND DISZIPLINARVERFAHREN

8.1. DISZIPLINARISCHE MASSNAHMEN

Ein Verstoß gegen den Vertrag, die Richtlinien oder gesetzwidriges,

betrügerisches, irreführendes oder unethisches Geschäftsverhalten eines Fachberaters kann nach 4Lifes Ermessen eine oder mehrere der nachfolgenden Abhilfemaßnahmen zur Folge haben:

- Ausstellung einer schriftlichen Aufforderung oder Verwarnung;
- Aufforderung an den Fachberater zur unverzüglichen Vornahme von Abhilfemaßnahmen;
- Verlust von Privilegien;
- Verlust von Rechten an einem oder mehreren Bonus- und Provisionsschecks;
- 4Life kann alle oder einen Teil der Boni und Provisionen des Fachberaters einbehalten, während 4Life ein vermeintlich gegen den Vertrag verstoßendes Verhalten überprüft. Wenn das Unternehmen eines Fachberaters aus disziplinarischen Gründen widerrufen wird, ist der Fachberater nicht berechtigt, etwaige Provisionen zu erhalten, die während der Prüfungsfrist einbehalten wurden;
- Einstellung des Fachberatervertrages der betroffenen Person für eine oder mehrere Zahlungsperioden;
- unfreiwilliger Widerruf des Fachberatervertrages des Verantwortlichen;
- jede sonstige Maßnahme, die gemäß einer Bestimmung des Vertrages ausdrücklich zulässig ist oder die 4Life für zweckdienlich und geeignet hält, um Verletzungen, die teilweise oder ausschließlich durch den Verstoß des Fachberaters gegen die Richtlinie oder eine Vertragsverletzung seinerseits verursacht wurden, gemäß Equity Law zu beheben und/oder
- in den Fällen, in denen 4Life dies für angemessen hält, kann die Gesellschaft gerichtliche Schritte einleiten, um Schadensersatz in Form einer Zahlung und/oder gemäß Equity Law geltend zu machen.

8.2. BESCHWERDEN UND BEANSTANDUNGEN

Wenn gegen einen Fachberater eine Beschwerde oder Beanstandung eines anderen

Fachberaters betreffend eine Praxis oder ein Verhalten in Bezug auf ihre jeweiligen 4Life-Unternehmen vorgebracht wird, sollte der sich beschwerende Fachberater dies der Compliance-Abteilung der Gesellschaft schriftlich melden.

8.3. WIDERSPRÜCHE GEGEN MASSNAHMEN

Nach der Auferlegung von Maßnahmen (außer bei einer vorläufigen Einstellung

während einer Überprüfung) kann der betroffene Fachberater einen Widerspruch gegen die Maßnahmen bei der Gesellschaft einreichen. Der Widerspruch des Fachberaters muss schriftlich erfolgen und 4Lifes Compliance-Abteilung innerhalb von 15 (fünfzehn) Tagen ab dem Datum von 4Lifes Ankündigung der Maßnahme zugehen. Wenn der Widerspruch 4Life nicht innerhalb der Frist von 15 (fünfzehn) Tagen zugeht, ist die Maßnahme endgültig. Der Fachberater muss seiner Widerspruchskorrespondenz alle zugehörigen Unterlagen beifügen und die Gründe, weshalb er glaubt, dass die ursprüngliche Feststellung der Gesellschaft falsch war, ausführlich darlegen. Wenn der Fachberater einen fristgerechten Widerspruch gegen die

Maßnahme einreicht, wird die Gesellschaft den Widerruf überprüfen, angemessene Vorgehensweisen in Erwägung ziehen und den Fachberater schriftlich über ihre Entscheidung benachrichtigen.

8.4. SCHIEDSVERFAHREN Etwaige gesetzliche Klageansprüche, die sich aus oder in Verbindung mit dem Vertrag oder einem Verstoß gegen ihn ergeben, werden mittels eines Schiedsverfahrens beigelegt, das von einem allgemein anerkannten Schiedsgerichtsverband in Deutschland gemäß seinen anwendbaren Vorschriften geführt wird, und der Schiedsspruch des Schiedsrichters kann von jedem zuständigen Gericht für rechtskräftig erklärt werden. Die Fachberater verzichten auf ein Gerichtsverfahren. Alle Schiedsverfahren finden in Hamburg, Deutschland, statt, es sei denn, dass die Gesetze des Bundeslandes, in dem ein Fachberater seinen Sitz hat, ausdrücklich die Anwendung seiner Gesetze vorsieht; in diesem Fall findet das Schiedsverfahren in der Hauptstadt dieses Bundeslandes statt.

Alle Parteien haben ein Recht auf Auskunft gemäß den anwendbaren Vorschriften. Es wird einen Schiedsrichter geben, der Rechtsanwalt mit Erfahrung in gesellschaftsrechtlichen Transaktionen ist, vorzugsweise ein Rechtsanwalt, der sich in der Direktvertriebsbranche auskennt und aus einer Gruppe ausgesucht wird, die der Schiedsgerichtsverband vorschlägt. Jede Partei des Schiedsverfahrens trägt ihre eigenen Kosten und Ausgaben für das Schiedsverfahren, einschließlich Rechtsanwalts- und Bearbeitungsgebühren. Der Schiedsspruch ist für die Parteien endgültig und bindend und kann, falls erforderlich, von jedem zuständigen Gericht für rechtskräftig erklärt werden. Diese Schiedsgerichtsvereinbarung besteht nach Kündigung oder Ablauf des Vertrages fort.

8.5. GELTENDES RECHT, RECHTSORDNUNG UND GERICHTSSTAND Das Rechtsverhältnis zwischen den Parteien unterliegt den Gesetzen der Bundesrepublik Deutschland. Das Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG) findet keine Anwendung. Als ausschließlicher Gerichtsstand wird Hamburg, Deutschland, vereinbart. 4Life ist jedoch berechtigt, den Fachberater vor jedem sonstigen gesetzlich zuständigen Gericht zu verklagen.

9. BESTELLEN

9.1. 4LIFE-PRODUKTE KAUFEN Jeder Fachberater sollte seine Produkte direkt von 4Life kaufen. Wenn ein Fachberater Produkte von einem anderen Fachberater oder einer sonstigen Quelle kauft, erhält der einkaufende Fachberater nicht die mit dem Einkauf verbundene persönliche Life-Point-Menge. Einkäufe von autorisierten LP-Zentren sind von dieser Richtlinie ausgeschlossen.

9.2. ALLGEMEINE BESTELLRICHTLINIEN Im Fall von Postbestellungen mit ungültiger oder falscher Bezahlung wird 4Life versuchen, den Fachberater telefonisch zu erreichen und/oder anzuschreiben, um eine weitere Zahlung zu erhalten. Wenn diese Versuche nach 5 (fünf) Werktagen immer noch erfolglos sind, wird die Bestellung unbearbeitet zurückgegeben. Es werden keine Bestellungen per Nachnahme akzeptiert. 4Life hat keine Mindestbestellanforderungen. Bestellungen von Produkten und Verkaufshilfen können kombiniert werden.

9.3. RICHTLINIE FÜR VERSAND UND LIEFERRÜCKSTÄNDE 4Life versendet Produkte üblicherweise innerhalb 1 (eines) Werktags ab dem Datum, an dem die Bestellung eingeht. 4Life wird jeden Teil einer Bestellung, der derzeit vorrätig ist, zügig versenden. Wenn jedoch ein bestellter Artikel nicht vorrätig ist, wird er als Lieferrückstand vermerkt und versendet, wenn 4Life weiteren Warenbestand erhält. Den Fachberatern wird eine Rechnung gestellt und sie erhalten persönliche Life-Point-Mengen für Lieferrückstände, es sei denn, dass sie auf der Rechnung informiert werden, dass das Produkt eingestellt wurde. 4Life wird die Fachberater und Kunden über Lieferrückstände informieren und benachrichtigen, wenn Artikel voraussichtlich nicht innerhalb von 30 (dreißig) Tagen ab dem Bestelldatum versendet werden. Ein voraussichtliches Versanddatum wird auch angegeben. Artikel, die sich im Lieferrückstand befinden, können auf Verlangen eines Fachberaters storniert werden. Die Fachberater können eine Erstattung, Gutschrift oder Ersatzwaren für die stornierten Artikel verlangen. Wenn eine Erstattung verlangt wird, wird die persönliche Life-Point-Menge des Fachberaters um den Betrag der Erstattung in dem Monat gemindert und die Boni in einem der darauffolgenden Monate, in dem die Erstattung ausgestellt wird, einbehalten.

9.4. BESTELLBESTÄTIGUNG Ein Fachberater und/oder Empfänger einer Bestellung, der für den Fachberater handelt, wird bestätigen, dass das erhaltene Produkt dem auf der Versandrechnung angegebenen Produkt entspricht und unbeschädigt ist (sofern dies der Fall ist). Wenn 4Life nicht innerhalb von 30 (dreißig) Tagen ab dem Versand über Unstimmigkeiten oder Beschädigungen informiert wird, ist das Recht des Fachberaters zur Nachbesserung verwirkt.

9.5. VORSCHÜSSE FÜR ZAHLUNGEN UND VERSANDKOSTEN Für einen Verkauf an einen persönlichen Einzelhandelskunden sollte der Fachberater außer zum Zeitpunkt der Übergabe keine Zahlung erhalten oder annehmen. Fachberater sollten keine Zahlungen von Einzelhandelskunden als Vorschuss für zukünftige Lieferungen annehmen.

9.6. MANGELNDE DECKUNG Jeder Fachberater ist dafür verantwortlich sicherzustellen, dass er über ausreichende Mittel oder Kreditrahmen auf seinem Konto verfügt, insbesondere um (gegebenenfalls) die monatliche Autoship-Bestellung zu begleichen.

9.7. RETOURNIERTE CHECKS Alle Checks, die von der Bank eines Fachberaters wegen mangelnder Deckung retourniert werden, werden erneut zur Einlösung eingereicht. Dem Fachberater wird eine Gebühr in Höhe von 25,00 EUR für den retournierten Scheck in Rechnung gestellt. Nach Erhalt eines retournierten Schecks von einem Kunden oder Fachberater müssen alle zukünftigen Bestellungen mit Kreditkarte, Zahlungsanweisung oder bestätigter Bundesbankscheck bezahlt werden. Alle ausstehenden Restbeträge, die ein Fachberater 4Life aus geplatzten Schecks und retournierten Scheckgebühren schuldet, können von darauffolgenden Bonus- und Provisionsschecks einbehalten werden oder auf jede sonstige Weise eingezogen werden, die 4Life für angemessen hält. Die Wiedereinsetzung der Zahlungsmöglichkeit per Scheck liegt im Ermessen von 4Life.

9.8. EINSCHRÄNKUNGEN BEI DER NUTZUNG VON KREDITKARTEN UND DEM ZUGRIFF AUF GIROKONTEN DURCH DRITTE Fachberater dürfen anderen Fachberatern oder Kunden nicht gestatten, ihre Kreditkarten zu benutzen oder ihre Girokonten zu belasten, sich anzumelden oder Einkäufe bei der Gesellschaft vorzunehmen.

9.9. UMSATZSTEUERN 4Life wird gegebenenfalls Umsatzsteuern für Einkäufe ihrer Fachberater in Rechnung stellen.

10. INAKTIVITÄT UND WIDERRUF – KÜNDIGUNG

10.1. FOLGEN DES WIDERRUFS UND DER KÜNDIGUNG Solange ein Fachberater aktiv bleibt und die Bedingungen des Vertrags und dieser Richtlinien einhält, wird 4Life dem Fachberater die Provisionen gemäß dem 4Life-Marketing- und Vergütungsplan zahlen.

Im Fall der Nichtverlängerung des Fachberatervertrages durch den Fachberater, des Widerrufs wegen Inaktivität oder des freiwilligen oder unfreiwilligen Widerrufs (Kündigung) seines Fachberatervertrages (alle diese Methoden werden zusammen als „Widerruf“ bezeichnet) hat der ehemalige Fachberater keinerlei Rechte, Eigentumsrechte, Forderungen oder Ansprüche gegen die Downline-Marketing-Organisation, die er betrieben hat, oder auf eine Provision oder einen Bonus aus den Umsätzen, die die Marketing-Organisation generiert hat. Die Fachberater haben keinerlei Rechte, insbesondere keine Eigentumsrechte, an der Marketing-Organisation, die sie möglicherweise betrieben haben. Nach dem Widerruf des Fachberatervertrages durch einen Fachberater darf der ehemalige Fachberater sich nicht als 4Life-Fachberater bezeichnen und ist nicht berechtigt, Produkte oder Dienstleistungen von 4Life zu verkaufen. Ein Fachberater, dessen Fachberatervertrag widerrufen wurde, erhält nur für die letzte vollständige Zahlungsperiode (wie nachfolgend definiert), in der er vor dem Widerruf tätig war, Provisionen und Boni (abzüglich etwaiger Beträge, die während einer Überprüfung vor einem unfreiwilligen Widerruf einbehalten wurden). Eine „vollständige Zahlungsperiode“ ist ein ganzer Kalendermonat.

10.2. KEINE PROVISION Es obliegt dem Fachberater, seine Marketing-Organisation als angemessenes Beispiel für die persönliche Generierung von Verkäufen an Endverbraucher zu führen. Ohne dieses angemessene Beispiel und die Geschäftsführung verliert der Fachberater sein Recht auf Erhalt von Provisionen aus den Verkäufen, die über seine Marketing-Organisation getätigt werden. Demzufolge erhalten Fachberater, die in einer Zahlungsperiode selbst weniger generieren als die erforderliche persönliche Life-Point-Menge, wie sie im 4Life-Marketing- und Vergütungsplan bestimmt wird, keine Provision für die Verkäufe, die in dieser Zahlungsperiode über ihre Marketing-Organisation getätigt wurden. Wenn ein Fachberater seine persönlichen Verkaufsanforderungen für einen Zeitraum von 6 (sechs) aufeinanderfolgenden Kalendermonaten nicht erfüllt hat (und somit „inaktiv“ wird), wird sein Fachberatervertrag an dem Tag, der auf den letzten Tag der sechsmonatigen Inaktivität folgt, wegen Inaktivität widerrufen.

4Life erteilt hierüber keine schriftliche Bestätigung.

10.3. UNFREIWILLIGER WIDERRUF (KÜNDIGUNG) Der Vertrag kann aus wichtigem Grund fristlos von 4Life gekündigt werden, wenn sich Umstände ergeben, die die Weiterführung des Vertrages für 4Life unzumutbar machen, insbesondere wenn der Fachberater grob und wiederholt gegen seine Pflichten verstößt, gegebenenfalls auch in erheblichem Maß trotz eines Verwarnungsschreibens. Alle anderen Rechte von 4Life werden vorbehalten.

10.4. FREIWILLIGER WIDERRUF Jeder Fachberater in diesem mehrstufigen Marketing-System hat das Recht, den Vertrag jederzeit ohne Angabe von Gründen zu widerrufen. Der Widerruf muss der Gesellschaft schriftlich an ihre Hauptniederlassungsanschrift zugesendet werden. Die schriftliche Mitteilung muss die Unterschrift des Fachberaters, seinen Namen in Druckbuchstaben, seine Adresse und die Fachberateridentifikationsnummer enthalten. Wenn der widerrufende Fachberater ein AutoShip-Kunde ist, wird seine Autoversand-Bestellung ebenfalls widerrufen. Wenn er ein Autoversand-Kunde bleiben möchte, muss er 4Lifes Fachberaterabteilung (Distributor Services Department) kontaktieren, um ein Kundenkonto einzurichten.

DEFINITIONEN

4LIFE: Der Begriff „4Life“, wie er in diesem Vertrag verwendet wird, bedeutet die 4Life Research Germany GmbH.

AKTIVER FACHBERATER: Ein Fachberater, der die Mindestanforderungen für die persönliche Life-Point-Menge erfüllt, die im 4Life-Marketing- und Vergütungsplan bestimmt wird, um sicherzustellen, dass sein Fachberatervertrag weiterhin in Kraft bleibt.

VERTRAG: Der Vertrag zwischen der Gesellschaft und jedem Fachberater umfasst den Fachberatervertrag, die 4Life-Richtlinien und Verfahren und den 4Life-Marketing- und Vergütungsplan. Diese Dokumente werden zusammen als „der Vertrag“ bezeichnet.

AUTOSHIP-KUNDE: Ein Kunde, der einen 4Life-Kundenvertrag unterzeichnet hat und sich verpflichtet, in jedem Kalendermonat ein bestimmtes Paket von 4Life-Produkten und Dienstleistungen zu kaufen („AutoShip“).

PROVISIONSPFLICHTIGE PRODUKTE /DIENSTLEISTUNGEN: Alle 4Life-Produkte und Dienstleistungen, für die Provisionen und Boni gezahlt werden. Kits für Fachberater und Verkaufshilfen sind keine provisionspflichtigen Produkte.

GESELLSCHAFT: Der Begriff „Gesellschaft“, wie er in diesem Vertrag verwendet wird, bedeutet die 4Life Research Germany GmbH.

DOWNLINE-TÄTIGKEITSBERICHT: Ein monatlicher Bericht, der von 4Life erstellt wird und entscheidende Daten in Bezug auf die Identitäten der Fachberater, Umsatzinformationen und Anmeldetätigkeiten der Marketing-Organisation der einzelnen Fachberater enthält. Dieser Bericht enthält vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse, die 4Life gehören.

EINZEICHNER: Ein Fachberater, der persönlich einen anderen Fachberater anwirbt und den neuen Fachberater in seine Downline eingliedert. Der Einzeichner eines neuen Fachberaters kann auch der Sponsor des neuen Fachberaters sein.

GRUPPEN-LIFE-POINT-MENGE: Der provisionspflichtige Wert der 4Life-Produkte, der von der Marketing-Organisation eines Fachberaters generiert wird. Die Gruppen-Life-Point-Menge umfasst die persönliche Life-Point-Menge des betroffenen Fachberaters. (Für Kits für Fachberater und Verkaufshilfen gibt es keine Life-Point-Mengen.)

UNMITTELBARER HAUSHALT: Haushaltsvorstände und unterhaltsberechtigzte Familienmitglieder, die in derselben Wohnung leben.

STUFE: Die Ebenen der Downline-Kunden und Fachberater in der Marketing-Organisation eines bestimmten Fachberaters. Dieser Begriff bezieht sich auf die Beziehung eines Fachberaters in Bezug zu einem bestimmten Upline-Fachberater, die durch die Anzahl der zwischen ihnen liegenden Fachberater bestimmt wird, die durch Sponorschenschaft verbunden sind. Wenn A beispielsweise B sponsert, der C sponsert, der D sponsert, der E sponsert, dann befindet sich E auf der vierten Stufe von A.

LIFE POINTS: Allen provisionspflichtigen 4Life-Produkten wird ein bestimmter Punktwert zugewiesen. Die Provisionen der Fachberater basieren auf dem Gesamtpunktwert der Produkte, die von jedem Fachberater und seiner Marketing-Organisation verkauft wurden. Fachberater-Kits und Verkaufshilfen haben kein Life-Point-Volumen.

BEREICH: Auch Zweig genannt. Der Teil der Downline eines Fachberaters, der mit jemandem beginnt, der von diesem Fachberater gesponsert wird, und über diese Sponorschenschaft hinaus weitergeht.

MARKETING-ORGANISATION: Kunden und Fachberater unterhalb eines bestimmten Fachberaters.

OFFIZIELLE 4LIFE-MATERIALIEN: Literatur, Audio- oder Videokassetten und sonstige Materialien, die von 4Life entwickelt, gedruckt, veröffentlicht und/oder an Fachberater verteilt werden.

HAUPTVOLUMEN (AUCH BEKANNT ALS “HLP” ODER PRINCIPAL VOLUME “PV”): Das Hauptvolumen ist die Summe aller Life Points (LP) aus Produktkäufen von: (a) Kunden, die Sie eingezeichnet haben; (b) Kunden Ihrer my4life.com-Webseite; (c) Produkten, die Sie für den Eigenkonsum oder zum Weiterverkauf gekauft haben; und (d) Kundenkäufen, welche direkt über Ihr Fachberater-Konto getätigt wurden.

QUALIFIZIERTER RANG: Der Begriff „qualifizierter Rang“ bezieht sich auf den derzeitigen Rang eines Fachberaters in einer Mengenperiode, der im 4Life-Marketing- und Vergütungsplan bestimmt wird. Damit ein bestimmter Rang als „qualifiziert“ gilt, muss ein Fachberater die Kriterien erfüllen, die im 4Life-Marketing- und Vergütungsplan für seinen jeweiligen Rang bestimmt werden.

WIEDERVERKAUFSFÄHIG: Produkte und Verkaufshilfen sind „wiederverkaufsfähig“, wenn alle der folgenden Elemente vorhanden sind: (1) sie sind ungeöffnet und unbenutzt; (2) die Verpackung und Etikettierung wurde nicht verändert oder beschädigt; (3) das Produkt und die Verpackung befinden sich in einem Zustand, in dem es der wirtschaftlich angemessenen Handelspraxis entspricht, Waren zum Vollpreis zu verkaufen; (4) Produkte wurden innerhalb 1 (eines) Jahres ab dem Kaufdatum an 4Life zurückgegeben; (5) das Produktbarkeitsdatum ist noch nicht abgelaufen. Alle Waren, die zum Zeitpunkt des Verkaufs als Waren ohne Rückgaberecht, eingestellte Waren oder Saisonartikel bezeichnet wurden, sind nicht wiederverkaufsfähig.

SPONSOR: Der Fachberater, der die direkte Upline eines anderen Fachberaters ist. Der Sponsor eines neuen Fachberaters kann auch der Einzeichner des neuen Fachberaters sein.



TOGETHER, BUILDING PEOPLE™

4LIFE RESEARCH GERMANY GMBH