



YOUNG LIVING (EUROPE) LIMITED

Richtlinien und Verfahren
Österreich

INHALTSVERZEICHNIS

Abschnitt 1: Einleitung

- 1.1 Willkommen
- 1.2 Zweck
- 1.3 Richtlinien als Bestandteil der Vertriebsvereinbarung
- 1.4 Verhaltenskodex
- 1.5 Änderungen/Annahme

Abschnitt 2: Vertragsbedingungen

- 2.1 Voraussetzungen für die Teilnahme als Vertriebspartner bei Young Living
- 2.2 Start Living Kit
- 2.3 Bewerbung als Vertriebspartner
- 2.4 Online-Anmeldung
- 2.5 Datenschutz

Abschnitt 3: Allgemeine Richtlinien

- 3.1 Status als Vertriebspartner
- 3.2 Kundenkategorien
- 3.3 Vertriebspartnerschaft mit Personen in einem gemeinsamen Haushalt und Doppelkonten
 - 3.3.1 Angehörige oder verbundene Parteien
 - 3.3.2 Verhalten von Upline-Vertriebspartnern
- 3.4 Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaften und andere Gesellschaften
- 3.5 Verkauf, Übertragung oder Abtretung
 - 3.5.1 Rechtsnachfolge
- 3.6 Trennung eines Young Living Geschäftsbetriebs
- 3.7 Vorrücken der Vertriebsorganisation
- 3.8 Steuern
- 3.9 Behauptungen und Zusicherungen seitens des Vertriebspartners
 - 3.9.1 Haftungsfreistellung
 - 3.9.2 Behauptungen über Produkte
 - 3.9.3 Behauptungen hinsichtlich des Einkommens
 - 3.9.4. Haftung für Verbindlichkeiten
- 3.10 Richtlinien und Irreführende Methoden
 - 3.10.1 Unzulässige Abwerbung
 - 3.10.2 Anwerbung
 - 3.10.3 Abwerbeverbot
 - 3.10.4 Konkurrenzverbot
 - 3.10.5 Vertraulichkeitsvereinbarung
 - 3.10.6 Interne Abwerbung
 - 3.10.7 Kauf zum Zwecke des Erhalts eines Bonus und Horten
 - 3.10.8 Umpacken und Umetikettierung
 - 3.10.9 Meldung von Richtlinienverletzungen
- 3.11 Übersicht über die Downline-Strukturen
 - 3.11.1 Verhaltensweise zu anderen Direktverkäufern
- 3.12 Gewerbliche Einrichtungen
- 3.13 Messen und Ausstellungen
- 3.14 Internationale Geschäftstätigkeit
- 3.15 NFR ("Not for Resale" – nicht für den Wiederverkauf geeignet)

Abschnitt 4: Pflichten des Sponsors

- 4.1 Sponsoring
- 4.2 Online Einschreibungen
- 4.3 Laufende Betreuung, Schulung und Absatzförderung
- 4.4 Verbot herabsetzenden Äußerungen
- 4.5 Meldungen von Verstößen gegen Richtlinien

Abschnitt 5: Werbung

- 5.1 Verwendung der Unterlagen der Gesellschaft
- 5.2 Warenzeichen, Urheberrechte
- 5.3 Medienanfragen
- 5.4 Vom Vertriebspartner entwickeltes Werbematerial
- 5.5 Domainnamen, E-Mail-Adressen
- 5.6 Telefonische Anwerbungen
- 5.7 Erfahrungsberichte und Versammlungen
 - 5.7.1 Erfahrungsberichte
 - 5.7.2 Versammlungen
- 5.8 Personalisierte YL-Webseiten
- 5.9 Fotos von Vertriebspartnern
- 5.10 Freistellung – wettbewerbswidriges Verhalten
- 5.11 Internet-Regeln
- 5.12 E-Bay & Auction Websites

Abschnitt 6: Umsatzvoraussetzungen

- 6.1 Produktvertrieb
- 6.2 Endverbraucherpreise
- 6.3 Kunden und Umsatzvoraussetzungen
- 6.4 Verbot übermäßiger Bestellmengen
- 6.5 Keine Preis- oder Gebietsbeschränkungen

Abschnitt 7: Provisionen und Boni

- 7.1 Provisions- und Bonusschecks
- 7.2 Provisions- und Bonusaufstellungen
- 7.3 3 Verrechnung
- 7.4 Abzüge/Servicegebühren
- 7.5 5 Fehler, Fragen
- 7.6 Provisions- und Bonuszahlungen
- 7.7 Nicht eingelöste Vergütungsschecks

Abschnitt 8: Produktrücksendungen

- 8.1 Rückgabegerichtlinien
 - 8.1.1 Regelung für die Rückgabe von Produkten
 - 8.1.2 Rechte und Pflichten der Vertriebspartner von Young Living
 - 8.1.3 Rechtsansprüche der Vertriebspartner und der Kunden der Vertriebspartner
 - 8.1.4 Produkt-Sets
 - 8.1.5 Rückgabe von Verkaufsförderungsprodukten
- 8.2 Rückgabeverfahren

Abschnitt 9: Bestellungen

- 9.1 Ordering Methods
 - 9.1.1 Telefonische Bestellung
 - 9.1.2 Bestellung per Telefax
 - 9.1.3 Bestellungen per Post
 - 9.1.4 Young-Living-Webseite
- 9.2 Essentielles Prämienprogramm – Automatischer LieferService (ALS)

- 9.2.1 ALS-Produktbonuspunkte
- 9.2.2 Einlösung der ALS-Produktbonuspunkte
- 9.2.3 Änderung von ALS-Bestellungen
- 9.2.4 Stornierung von ALS-Bestellungen
- 9.3 Allgemeine Bestellrichtlinien
 - 9.3.1 Nachträgliche Ausführung offener Bestellungen
 - 9.3.2 Bestellsannahmeschluss zum Monatsende
 - 9.3.3 Zurückdatieren von Bestellungen

Abschnitt 10: Versand

- 10.1 Versandarten, Versandgebühren
- 10.2 Lieferabweichungen

Abschnitt 11: Zahlung

- 11.1 Zahlungsmethoden
- 11.2 Unzureichende Geldmittel
- 11.3 Form der Provisions- und Bonuszahlungen

Abschnitt 12: Führung der Vertriebspartnerkonten

- 12.1 Änderungen von Daten des Vertriebspartnerkontos
 - 12.1.1 Wechsel des Sponsors
 - 12.1.2 Sponsorwechsel bei Neueinschreibung
- 12.2 Geheimhaltung

Abschnitt 13: Beilegung von Streitigkeiten, Disziplinarmaßnahmen

- 13.1 Streitigkeiten zwischen Vertriebspartnern
- 13.2 Streitigkeiten zwischen Young Living und Vertriebspartnern
 - 13.2.1 Rechtswahl
- 13.3 Disziplinarmaßnahmen
 - 13.3.1 Abmahnung und Sanktionen
 - 13.3.2 Kündigung
- 13.4 Widerspruch gegen Disziplinarmaßnahmen

Abschnitt 14: Inaktive Mitglieder, Reaktivierung, Kündigung

- 14.1 Inaktive Mitglieder
- 14.2 Reaktivierung
- 14.3 Außerordentliche Kündigung
- 14.4 Ordentliche Kündigung
- 14.5 Folgen der Kündigung

Abschnitt 15: Kontaktdaten

- 15.1 Kontaktinformation

Abschnitt 16: Mitteilungen

- 16.1 Verzug
- 16.2 Teilnichtigkeit
- 16.3 Verzicht
- 16.4 Überschriften

**RICHTLINIEN UND VERFAHREN
FÜR SELBSTÄNDIGE VERTRIEBSPARTNER
In Österreich
der Young Living (Europe) Ltd
(nachfolgend „Young Living“, „YL“, „uns“, „wir“ oder die
„Gesellschaft“ genannt)
Deutsch**

PE28 ONJ, Vereinigtes Königreich
Webseite: www.youngliving.com

ABSCHNITT 1: EINLEITUNG

1.1. Willkommen

Willkommen bei Young Living Essential Oils! Wir freuen uns, dass Sie sich dafür entschieden haben, bei uns mitzumachen. Young Living bietet Ihnen unvergleichliche Produkte und Geschäftsmöglichkeiten.

Um die Lesbarkeit zu vereinfachen, wird auf die zusätzliche Formulierung der weiblichen Form verzichtet. Wir möchten deshalb darauf hinweisen, dass die ausschließliche Verwendung der männlichen Form explizit als geschlechtsunabhängig verstanden werden soll.

Wir sind alle der Meinung, dass Home-Based Businesses zu den wichtigsten Wirtschaftszweigen der Zukunft gehören. Die Zeit, die Sie investieren, um sich mit unserem Unternehmen und unseren Richtlinien und Verfahren (Richtlinien) vertraut zu machen, wird sich entscheidend auf Ihren geschäftlichen Erfolg auswirken. Regelmäßiger Kontakt mit Ihrem Upline- Supportteam wird ebenfalls dazu beitragen, dass Sie stets über die Produkte, Geschäftsmöglichkeiten, Supportprogramme und Veranstaltungen von Young Living informiert sind. Zeigen Sie Eigeninitiative und holen Sie sich im Bedarfsfall Unterstützung von Ihrem Sponsor oder Leiter Ihrer Upline. Gerne wird Sie auch unser Kundenservice unter der Nummer (44) 1480 710032 oder unter der gebührenfreien Nummer (vom österreichischen Festnetz) 0800 296205 unterstützen.

In diesen Richtlinien werden Sie, als der vertragsschließende Vertriebspartner, mit „Sie“, „Ihr“ oder „der Vertriebspartner“ bezeichnet. Ihr persönliches Vertriebspartnerkonto mit Ihrer aufgebauten Downline, wird als Downline, Downline-Organisation oder Organisation bezeichnet. Der Begriff „Enroller“ bezieht sich auf den Vertriebspartner, der Ihnen YL vorgestellt und Sie in dessen Organisation eingeschrieben hat. Der Begriff „Sponsor“ bezieht sich auf den über sich befindenden Vertriebspartner in der Organisation. Ein Vertriebspartnerkonto wird als „aktiv“ angesehen, wenn der neue Vertriebspartner sich bei YL angemeldet hat oder wenn ein Produkt in einem Zeitraum von zwölf (12) Monaten bestellt wurde. Falls keine Bestellung innerhalb von zwölf (12) Monaten getätigt wurde, gilt ein Vertriebspartnerkonto als „inaktiv“.

Kontaktdaten:

Young Living (Europe) Ltd.
12 Harvard Way, Harvard Industrial Estate,
Kimbolton, Huntingdon

1.2 Zweck

Die vorliegenden Richtlinien und Verfahren für selbständige Vertriebspartner

- a. setzen die Maßstäbe für ein angemessenes Verhalten im Geschäftsverkehr,
- b. regeln das Verhältnis zwischen Ihnen und Young Living (YL) und
- c. helfen Ihnen beim Aufbau Ihres Geschäftsbetriebes.
- d. Die vorliegenden Richtlinien und Verfahren sind für Sie verbindlicher Vertragsbestandteil zusammen mit der Vertriebsvereinbarung, dem Anmeldeformular für Vertriebspartner, der Datenschutzvereinbarung und dem Vergütungsplan.

1.3 Richtlinien als Bestandteil der Vertriebsvereinbarung

Soweit in den vorliegenden Richtlinien und Verfahren der Ausdruck „Vereinbarung“ verwendet wird, bezieht sich dieser auf das Anmeldeformular für Vertriebspartner (mit der enthaltenen Vertriebspartner-Vereinbarung) von Young Living (das Ihnen auf der Webseite oder im Rahmen des Formulars „Vertriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ sowie im Rahmen der Geschäftsbedingungen zur Verfügung steht), die Datenschutzvereinbarung, die Richtlinien und Verfahren und den Vergütungsplan. Diese Dokumente werden (in ihrer jeweils geltenden und von Young Living geänderten Fassung) durch Bezugnahme Bestandteil der Vertriebsvereinbarung von Young Living. Vertriebspartner müssen die Richtlinien und Verfahren lesen, verstehen und einhalten sowie dafür Sorge tragen, dass ihrer Tätigkeit die jeweils aktuellste Fassung der Richtlinien und Verfahren zugrunde liegt.

1.4 Verhaltenskodex

Young Living hat für die Geschäftstätigkeit als selbständiger Vertriebspartner den nachstehenden Verhaltenskodex erstellt. Als selbständiger Vertriebspartner müssen Sie sich mit den Regeln dieses Kodex vertraut machen und sich damit einverstanden erklären, diese bei der Ausübung Ihrer Geschäftstätigkeit einzuhalten. Ein Verstoß gegen den Verhaltenskodex oder die Richtlinien und Verfahren kann dazu führen, dass die mit Ihnen geschlossene Vertriebsvereinbarung gekündigt wird und Sie von der Teilnahme an den Young- Living-Geschäftsmöglichkeiten

ausgeschlossen werden. Stellen Sie deshalb sicher, dass Sie die Regeln des Verhaltenskodex verstanden haben.

Verhaltensregeln

- a. Ich werde bei der Ausübung und dem Ausbau meiner Geschäftstätigkeit für Young Living höchste Ansprüche an Ehrlichkeit und Lauterkeit legen.
- b. Ich werde allen Personen, denen ich die Produkte von Young Living vorgestellt habe, schnellen und effizienten Service bieten.
- c. Ich werde bezüglich der Produkte von Young Living keine Behauptungen aufstellen oder Zusicherungen machen, soweit diese nicht in den jeweils aktuellen Unterlagen des Unternehmens oder auf den Etiketten enthalten sind.
- d. Ich werde mich über Young Living, Young Living Gründer, oder Young Living Konkurrenten (u.a. Mitarbeiter, Teilnehmer, Produkte oder Unternehmen) nicht in negativer oder abfälliger Weise äußern.
- e. Ich werde alle Handlungen unterlassen, die Young Living oder einem anderen selbständigen Vertriebspartner von Young Living schaden könnten.
- f. Ich werde die Marke, die Unternehmenskennzeichen, das Logo, Informationen, Vertriebspartnerlisten, Unterlagen, Veranstaltungen oder die Mittel von Young Living nicht zur Förderung anderer geschäftlicher Interessen nutzen.
- g. Beim Aufbau meiner Geschäftstätigkeit für Young Living werde ich allen Pflichten eines Sponsors und Leiters nachkommen.
- h. Ich werde die Sicherheit der Daten der Vertriebspartner und Kunden meiner Upline sowie meiner Downline gewährleisten.
- i. Ich werde den Vergütungsplan von Young Living korrekt und wahrheitsgetreu darstellen und klar darlegen, welcher Aufwand für eine erfolgreiche Tätigkeit erforderlich ist, ohne dabei die finanziellen Möglichkeiten in übertriebener Weise darzustellen.
- j. Ich werde bei der Anwerbung potenzieller Vertriebspartner keine unrichtigen Aussagen über die bestehende Geschäftsmöglichkeit machen oder unrealistische und übertriebene Behauptungen über die Verdienstmöglichkeiten aufstellen.
- k. Ich werde mich an sämtliche Regeln, Vorschriften, Gesetze und Verordnungen halten, die auf die Ausübung meiner Geschäftstätigkeit als Young-Living-Vertriebspartner anwendbar sind.
- l. Sollte YL Mitglied des Handelsverbandes, Plattform Direktvertrieb, werden, werde ich dessen Verhaltensstandards beachten.
- m. Ich werde keine YL Mitglieder in andere Geschäftschancen oder Direktvertriebe, sei es direkt oder indirekt, abwerben.

1.5 Änderungen/Annahme

Die Gesellschaft ist berechtigt, die Geschäftsbedingungen der Vertriebsvereinbarung, die Richtlinien und Verfahren, den Vergütungsplan sowie die Produktpreisliste und die Produktliste von Zeit zu Zeit zu ändern. Die Änderungen werden 15 (fünfzehn) Tage nach erstmaliger Herausgabe durch Young Living wirksam, es sei denn, sie beziehen sich auf die finanziellen Verpflichtungen des Vertriebspartners; in diesem Fall werden die Änderungen erst nach Ablauf von 60 (sechzig) Tagen nach schriftlicher Ankündigung durch Young Living wirksam. Die Mitteilung der Änderungen erfolgt durch die an alle aktiven Vertriebspartner verteilten offiziellen Publikationen von Young Living oder durch Veröffentlichung im Internet (z.B. den e-News), soweit die Änderung nicht die finanziellen Verpflichtungen des Vertriebspartners betrifft. In diesem Fall erfolgt die Mitteilung an den Vertriebspartner schriftlich.

Sofern ein Vertriebspartner nicht bereit ist, diese Änderungen zu akzeptieren, ist dies Young Living vor Wirksamwerden der Änderung schriftlich mitzuteilen. Die Fortführung der Geschäftstätigkeit durch den Vertriebspartner, die Erteilung von Bestellungen, die Annahme der nach dieser Vereinbarung vorgesehenen Provisions- und Bonuszahlungen oder sonstigen Vorteile gilt als Annahme der gesamten Vereinbarung einschließlich aller Änderungen.

ABSCHNITT 2 – VERTRAGSBEDINGUNGEN

2.1 Voraussetzungen für die Teilnahme als Vertriebspartner bei Young Living

Um Vertriebspartner von Young Living zu werden, muss ein Bewerber

- a. mindestens 18 Jahre alt sein,
- b. seinen ständigen Wohnsitz in Österreich haben,
- c. die Richtlinien und Verfahren und den Vergütungsplan von Young Living lesen, sowie auch die weiteren Dokumente wie im Punkt 1.3 beschrieben.
- d. Sofern Sie sich nicht über unsere Webseite anmelden möchten (was empfehlenswert ist - siehe Ziffer 2.5), müssen Sie das Formular „Betriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ (kurz das Anmeldeformular) ausfüllen, unterschreiben und an Young Living übermitteln. Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, die Bewerbung eines neuen Vertriebspartners abzulehnen. Die Ausführung von Bestellungen und die Anwerbung anderer Vertriebspartner ist erst zulässig, nachdem das Formular „Betriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ bei Young Living per Post, E-Mail oder Fax eingegangen oder die Online-Anmeldung abgeschlossen ist.

2.2 Starter Set

Für die erfolgreichere Ausübung der Geschäftstätigkeit als Vertriebspartner empfehlen wir Bewerbern den

Erwerb eines Young Living Starter Sets. Das Starter Set beinhaltet Unterlagen, durch die sich neue Vertriebspartner mit den Produkten, Dienstleistungen, Verkaufsmethoden, Verkaufshilfen und Schulungsmaterial von Young Living vertraut machen können. Das Starter Kit enthält auch verschiedene Produktmuster und Werbemittel. Ihre einzige finanzielle Verpflichtung nach dieser Vereinbarung ist die Bezahlung der bei Erhalt einer Provision anfallenden Servicegebühr gemäß Ziffer 7.4.

2.3 Bewerbung als Vertriebspartner

Bewerber, die sich nicht über die Webseite anmelden, müssen für die Bewerbung als Vertriebspartner das Formular „Vertriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ (kurz: das Anmeldeformular für Vertriebspartner) an Young Living übermitteln. Das Anmeldeformular kann per Post oder Telefax übermittelt werden. Bestellungen können erst aufgegeben werden, nachdem die Vertriebsvereinbarung durch beide Parteien geschlossen und eine vollständig ausgefüllte und unterzeichnete Ausfertigung der Vertriebsvereinbarung an Young Living (Europe) Ltd übermittelt wurde.

Young Living behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen, Bewerbungen ohne Angabe eines Grundes abzulehnen.

2.4 Online-Anmeldung

Bei Anmeldung über die Webseite (www.youngliving.com) ist die Zusendung der Anmeldung in Papierform nicht erforderlich.

2.5 Datenschutz

Die Gesellschaft verarbeitet Daten des Vertriebspartners zum Zwecke der Abwicklung von Bestellungen, der allgemeinen Verwaltung, Vermarktung, Geschäftsanbahnung und Geschäftsentwicklung, für Verwaltungszwecke, wie u.a. die Berechnung der Provisionszahlungen, für statistische Zwecke und Untersuchungszwecke, wie u.a. Analysen und Nachverfolgung von Geschäften, sowie für die Erstellung von Vermarktungsprofilen zur Verbesserung der Unterstützung des Vertriebspartners durch die Gesellschaft. Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass die Gesellschaft zu diesem Zweck die Daten des Vertriebspartners an verbundene Unternehmen, Vertreter der Gesellschaft und Dritte weitergibt, die Funktionen für die Gesellschaft ausüben.

Der Vertriebspartner ist darüber in Kenntnis, dass sich der Hauptsitz der Gesellschaft außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes, nämlich in den USA befindet, und dass die Daten des Vertriebspartners außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes, nämlich in den USA Dritten zugänglich gemacht und verwahrt werden. Er ist darüber in Kenntnis, dass in Ländern außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraumes diese Daten möglicherweise nicht in demselben Maße wie in

Österreich geschützt sind. Sollte die Gesellschaft künftig das Unternehmen oder Vermögenswerte verkaufen, erklärt sich der Vertriebspartner damit einverstanden, dass die Gesellschaft alle Daten (einschließlich personenbezogene Daten) an Dritte weitergeben, verkaufen, abtreten und lizenzieren kann, soweit dies infolge oder zur Vorbereitung des Verkaufs, der Fusion, des Zusammenschlusses, Änderung der Firmenstruktur, der Übertragung von wesentlichen Vermögenswerten, Umstrukturierung oder Liquidation der Gesellschaft erforderlich ist. **Mit Unterzeichnung des Anmeldeformulars oder der Zustimmungserklärung während der Online-Anmeldung, erklärt sich der Vertriebspartner mit der Verarbeitung seiner Daten zu dem in dieser Erklärung beschriebenen Zweck einverstanden.**

Der Vertriebspartner kann an vorstehender Anschrift gem. 1.1. Informationen über die verbundenen Unternehmen, Vertreter der Gesellschaft und Dritte sowie der Daten anfordern, die die Gesellschaft über den Vertriebspartner gespeichert hat. Die Gesellschaft bestätigt, dass sie die Bestimmungen des Bundesdatenschutzgesetzes beachtet.

ABSCHNITT 3 - ALLGEMEINE RICHTLINIEN

3.1 Status als Vertriebspartner

Als Young-Living-Vertriebspartner sind Sie selbständiger Unternehmer. Die Vereinbarung zwischen Ihnen und Young Living begründet kein Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis, Personengesellschaft oder Joint Venture. Sie sind weder ausdrücklich noch stillschweigend berechtigt, für das Unternehmen schuldrechtliche Verpflichtungen einzugehen. Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden sind von Ihnen selbst unter Beachtung der gesetzlichen Bestimmungen und der Geschäftsbedingungen der Vertriebsvereinbarung festzulegen.

Als Vertriebspartner

- verkaufen Sie Produkte an Endverbraucher und bestellen Produkte bei Young Living zum Großhandelspreis,
- werben Sie für die Produkte von Young Living in der breiten Öffentlichkeit,
- sponsern, motivieren und schulen Sie andere Vertriebspartner für Ihre Verkaufsorganisation,
- erhalten Sie eine Provision auf Ihre Umsätze, gemäß den Bestimmungen der in Ziffer 1.3 genannten Dokumente sowie dieser Richtlinien und Verfahren.

Sie erkennen an, dass die Ihre durch Ihre Teilnahme an der Young Living Organisation erzielten Einnahmen nur von Ihren persönlichen Umsätzen und den Umsätzen Ihrer Vertriebsorganisation abhängen. Für die Anwerbung von Personen für die Young Living Organisation wird keine Vergütung bezahlt.

Der Vertriebspartner kann die von ihm unter dieser Vereinbarung zu erbringenden Dienstleistungen auf von ihm vorgeschlagene und von der Gesellschaft als

ordnungsgemäß für diesen Zweck geschult und geeignet erachtete und schriftlich genehmigte Dritte übertragen, sofern

- (i) sich diese der Gesellschaft gegenüber zur Einhaltung der Bestimmungen dieser Vereinbarung verpflichten und
- (ii) die Übertragung den Vertriebspartner nicht von den Verpflichtungen und Verbindlichkeiten aus dieser Vereinbarung entbindet. Der Vertriebspartner haftet der Gesellschaft gegenüber nach dieser Vereinbarung für die Handlungen und Unterlassungen der von ihm beauftragten Personen in demselben Umfang wie für seine eigenen Handlungen und Unterlassungen. Der Vertriebspartner stellt die Gesellschaft bezüglich aller Handlungen und Unterlassungen der von ihm beauftragten Personen von der Haftung frei.

3.2 Kundenkategorien

Mitglied:

Generelle Bezeichnung von Young Living Vertriebspartnern und Kunden.

Kunde oder Kleinabnehmer:

Ein Kunde oder Kleinabnehmer (in Folge „Kunde“ genannt) ist nicht Teilnehmer an der Young-Living-Geschäftsmöglichkeit. Er kauft die Produkte der Gesellschaft ausschließlich für den eigenen Gebrauch. Ein Kunde erwirbt die Produkte zu den jeweils geltenden Kunden- oder empfohlenen Einzelhandelspreisen. Die Einkäufe des Kunden werden als Umsatz auf das Organisationsgruppenvolumen (OGV) des Sponsors angerechnet. Die Bestellungen Ihrer Einzelhandelskunden werden somit gemäß dem Vergütungsplan den gesamten OGV angerechnet. Kunden nehmen nicht an der Young-Living-Geschäftsmöglichkeit bzw. am Netzwerk-Marketingplan teil. Sie können auch nicht am Essentiellen Prämienprogramm (Automatischer LieferService - ALS) teilnehmen.

Young Living behält sich das Recht vor Anträge von anstrebenden Mitgliedern ohne Angabe eines Grundes abzulehnen.

Ein Kunde kann jederzeit Vertriebspartner werden, indem er das Formular „Vertriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ ausfüllt und einsendet.

Vertriebspartner:

Der Vertriebspartner kauft die Produkte von Young Living zum jeweils geltenden Großhandelspreis und verkauft sie mit einer Handelsspanne weiter. Soweit der Kunde die Produkte direkt bei YL kauft, werden diese Kundenkäufe gemäß dem Vergütungsplan als Umsatz auf das Organisationsgruppenvolumen (OGV) angerechnet. Weiters (solange die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt sind) erhält der Vertriebspartner Provisionen und Boni. Alle

Vergütungen werden auf der Grundlage der nach dem Young-Living-Vergütungsplan erreichten Qualifizierung und Leistungsstufe errechnet. Detaillierte Informationen können dem jeweils geltenden Vergütungsplan entnommen werden. Für die Anmeldung bei Young Living müssen Sie das Formular „Vertriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ lesen, akzeptieren und einsenden (siehe Abschnitt 2).

3.3 Vertriebspartnerschaft mit Personen in einem gemeinsamen Haushalt und Doppelkonten

Ein Vertriebspartner darf nur ein Vertriebspartnerkonto besitzen und darf nicht an mehr als einem Vertriebspartnerkonto beteiligt sein. Sollte entdeckt werden, dass ein Vertriebspartner zwei oder mehrere Vertriebspartnerkonten besitzt, wird das älteste Konto aufrechterhalten, und alle danach eröffneten Konten geschlossen. Es ist ausdrücklich verboten weitere Konten zu eröffnen, um einen Sponsorwechsel durchzuführen, den Vergütungsplan zu manipulieren, oder die Richtlinien in irgendeiner Weise zu umgehen.

Direkte Familienmitglieder des Vertriebspartners (wie u.a. Ehegatten, Eltern, Kinder) können zusammen im Rahmen einer Vertriebspartnerschaft tätig sein. Sie können nur nach vorheriger Mitteilung ihres Verwandtschaftsverhältnisses und ausdrücklicher vorheriger schriftlicher Genehmigung durch die Gesellschaft jeweils getrennte Vertriebspartner werden.

Sofern zwei Personen gemeinsam als Ehepaar im Rahmen einer Vertriebspartnerschaft tätig sind, haften diese gesamtschuldnerisch für die Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dieser Vereinbarung.

Wenn zwei Vertriebspartner heiraten kann eine der folgenden Möglichkeiten gewählt werden:

- a. Zusammenschließung der Vertriebspartner Organisationen (Downlines), aber nur wenn ein Partner des Anderen Sponsor ist,
- b. Verkauf einer Organisation (Downline) eines Partners,
- c. Kündigung einer Organisation (Downline),
- d. Oder Beibehaltung beider Young Living Vertriebspartnerkonten.

Bei Fragen oder Unklarheiten bezüglich dieses Ablaufes hilft Ihnen unser Kundenservice. Sollten sich ein Ehepaar für die Beibehaltung beider YL Konten entschieden haben, und sollte eines dieser Konten „inaktiv“ werden, kann dieses Konto nicht reaktiviert werden, solange das Konto des jeweiligen Ehepartners noch aktiv ist.

Kinder eines Vertriebspartners, die geschäftsfähig sind, können selbst selbständige Vertriebspartner werden, solange sie Hauptteilnehmer der Vertriebspartnerschaft sind. Voraussetzung dafür ist, dass das jeweilige Kind alleiniger Leistungsempfänger eventueller Vergütungen, Gutschriften oder Boni, die durch die YL Vertriebspartnerschaft entstehen, ist.

3.3.1 Angehörige oder verbundene Parteien

Wenn ein Haushaltsmitglied eine Tätigkeit ausübt, welche gegen die Regeln dieser Vereinbarung verstößt, wird eine solche Tätigkeit als Verletzung der Vertriebsvereinbarung des Vertriebspartners angesehen, und kann Disziplinarmaßnahmen nach sich ziehen, speziell, aber nicht ausschließlich, bei Nichteinhaltung des Datenschutzes.

Das Gleiche gilt für Personen, die durch Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaften und anderen Gesellschaften verbunden sind. Im Falle einer Vertriebspartnerschaft als Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaft oder einer anderen Gesellschaftsform, muss jede beteiligte Person dieser Vereinbarung zustimmen, und ist gemeinsam mit allen beteiligten Personen gegen Regelverstöße haftbar.

3.3.2 Verhalten von Upline-Vertriebspartnern

Sollte ein Upline-Vertriebspartner einem Downline-Vertriebspartner, sei es durch Hilfestellung, Beratung oder Unterstützung, zu einer Zuwiderhandlung der Vereinbarung verleiten, oder eine bereits bestehende Zuwiderhandlung unterstützen, wird eine solche Verhaltensweise auch als Vereinbarungsverletzung des Upline-Vertriebspartners angesehen. Young Living behält sich das Recht vor das Upline-Vertriebspartnerkonto zu kündigen.

3.4 Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaften und andere Gesellschaften

Eine Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder Treuhandgesellschaft kann Vertriebspartner werden, wenn YL zugestimmt hat. Sie hat YL zusammen mit dem ordnungsgemäß ausgefüllten Anmeldeformular für Gesellschaften den Gesellschaftsvertrag, einen aktuellen Handelsregisterauszug oder die Treuhandvereinbarung vorzulegen. Das Anmeldeformular für Gesellschaften muss von sämtlichen Gesellschaftern, leitenden Angestellten, Geschäftsführern, Teilhabern oder Bevollmächtigten unterzeichnet werden. Diese haften gegenüber Young Living gesamtschuldnerisch für alle Verbindlichkeiten oder Verpflichtungen ihres Unternehmens und dürfen nicht an mehr als einer Young-Living-Vertriebspartnerschaft beteiligt sein. Ein Vertriebspartner kann unter Vorlage der vorstehenden Unterlagen von einem persönlichen Vertriebsverhältnis in ein Vertriebsverhältnis als Gesellschaft überwechseln. Young Living behält sich das Recht vor, den Wechsel nach freiem Ermessen zu akzeptieren oder abzulehnen. Die Gesellschafter oder Vertreter der vorstehenden Gesellschaften sind nicht berechtigt, ihre Beteiligung an der betreffenden Gesellschaft ohne vorherige schriftliche Zustimmung durch Young Living zu verkaufen oder zu übertragen. Die Zustimmung zum Verkauf oder zur Übertragung entbindet die betreffenden

Gesellschafter oder Vertreter oder Gesellschaft nicht von der Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus oder im Zusammenhang mit ihrer Vertriebsvereinbarung, (soweit nicht anderes schriftlich vereinbart wurde). Young Living behält sich das Recht vor, die Zustimmung zur Änderung des Geschäftsnamens, zur Errichtung von Personengesellschaften, Juristischen Personen z.B. aus steuerlichen Gründen und zum Zweck der Vermögensplanung und Haftungsbeschränkung durch den Vertriebspartner zu erteilen oder zu verweigern. Ferner bestätigt der Vertriebspartner mit Einsendung des Anmeldeformulars für Gesellschaften, dass kein Anteilseigner der neuen Gesellschaft in einem Zeitraum von 6 (sechs) Monaten vor Einreichung der Bestätigung an einer anderen Young-Living- Vertriebspartnerschaft beteiligt war, (soweit es sich dabei nicht um die Fortsetzung einer bestehenden Vertriebspartnerschaft unter geänderter Rechtsform des Vertriebspartners handelt).

3.5 Verkauf, Übertragung oder Abtretung

Der Verkauf, die Übertragung oder Abtretung (zusammen bezeichnet als „Übertragung“) der gesamten Downline bedarf der Zustimmung von Young Living. Für alle übermittelten Anträge wird eine Verwaltungsgebühr von \$25* USD verrechnet.

Gleichzeitig sind für die Erlangung der Zustimmung folgende Voraussetzungen zu erfüllen:

- a. Sie und der Abtretungsempfänger müssen Young Living schriftlich davon in Kenntnis setzen, dass Sie die Vertriebsorganisation übertragen möchten. Der Antrag muss unterzeichnet werden. E-Mails werden nicht akzeptiert; Faxe oder PDF-Ausdrucke mit der Unterschrift des Übertragenden sind jedoch möglich.
- b. Young Living muss vor einem Verkauf bzw. einer Übertragung seine Zustimmung bezüglich des Käufers erteilen.
- c. Der Käufer oder Abtretungsempfänger muss sich als Young-Living-Vertriebspartner qualifizieren.
- d. Der Verkauf oder die Übertragung darf zu keiner Veränderung in der Downlinestruktur des Sponsors führen.
- e. Vor Erteilung der Zustimmung zur Übertragung oder zum Verkauf müssen alle Young Living gegenüber bestehenden Verbindlichkeiten vollumfänglich erfüllt werden.
- f. Sollte der Abtretungsempfänger Eigentümer einer bestehenden Downline sein, muss die eigene Vertriebsorganisation vor der Übernahme der neuen Vertriebsorganisation mit Zustimmung von Young Living bereits verkauft oder abgetreten bzw. von Young Living die Zustimmung zum Verkauf oder zur Abtretung erteilt worden sein. Wahlweise kann der Abtretungsempfänger seine bestehende Vertriebsorganisation kündigen. In diesem Fall würde die (auf die verzichtete)

Downline zum nächsten Sponsor wie in Abschnitt 3.7 beschrieben vorrücken.

- g. Bevor einer Übertragung zugestimmt wird, müssen sowohl Sie als auch der Abtretungsempfänger alle Bedingungen der Vereinbarung erfüllen.

Young Living behält sich das Recht vor, Ihrem Antrag auf die Übertragung Ihrer Vertriebsorganisation zuzustimmen oder diesen abzulehnen. Die Übertragung Ihrer Vertriebsorganisation an eine Person bzw. eine juristische Person bedarf der schriftlichen Zustimmung von Young Living.

Young Living verzichtet auf keinerlei Ansprüche, die sich aus Verstößen gegen die Vereinbarung ergeben haben, auch wenn diese vom vorhergehenden Eigentümer Ihrer Vertriebsorganisation begangen wurden. Als neuer Eigentümer einer vorher existierenden Vertriebsorganisation können Sie für Verstöße gegen die Vereinbarung, die vom vorhergehenden Eigentümer in Verbindung mit Ihrer Vertriebsorganisation begangen wurden, zur Verantwortung gezogen werden. Sämtliche Maßnahmen, die für eine Vertriebsorganisation mit dem vorangegangenen Eigentümer unter Abschnitt 13 angewendet werden, können auf Sie übergehen

*Die "Verwaltungsgebühr" wird nach dem von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Umrechnung verwendeten Umtauschkurs in Euro (€) umgerechnet

3.5.1 Rechtsnachfolge

Im Falle des Todes oder der Geschäftsunfähigkeit eines Vertriebspartners geht der Anspruch auf die Provisions- und Bonuszahlungen sowie auf die Downline-Organisation zusammen mit allen Pflichten des Vertriebspartners auf den Rechtsnachfolger oder Vertretungsberechtigten über, sofern dieser die Voraussetzungen für die Aufnahme als Vertriebspartner erfüllt. Der Rechtsnachfolger muss Young Living einen Erbschein oder im Fall der Geschäftsunfähigkeit, eine Pflschaftsbestellung/Vertretungsurkunde, und eine ordnungsgemäß ausgefüllte Vertriebspartnerbewerbung und Vertriebsvereinbarung vorlegen. Der Rechtsnachfolger oder Vertreter erwirbt Anspruch auf alle Provisionen und Boni der Verkaufsorganisation, sofern er die für die Teilnahme am Vergütungsplan erforderlichen Voraussetzungen erfüllt und die Übertragung abgeschlossen ist. Sollte der Rechtsnachfolger Eigentümer einer Vertriebsorganisation sein, muss eine dieser Vertriebsorganisationen innerhalb von 90 (neunzig) Tagen gemäß 3.5 verkauft oder abgetreten werden.

3.6 Trennung eines Young Living Geschäftsbetriebs

Young-Living Vertriebspartner üben ihre Young-Living-Geschäftstätigkeit zuweilen als Partnerschaft zwischen Eheleuten, als Personengesellschaft oder als juristische Person (z.B. GmbH) aus. Bei Scheidung einer Ehe oder Auflösung eines Unternehmens, Personengesellschaft oder juristischer Person ist dafür Sorge zu tragen, dass die Auseinandersetzung oder Aufteilung der

Geschäftsanteile dergestalt durchgeführt wird, dass die Interessen und Einnahmen der übrigen Upline- oder Downline-Mitglieder des Sponsors nicht negativ beeinträchtigt werden. Sofern keine Einigung über eine für alle Parteien (einschließlich Young Living) geeignete Vorgehensweise erzielt werden kann, ist Young Living berechtigt, die Vertriebsvereinbarung nach Auflösung der Ehe oder Gesellschaft gemäß den Bestimmungen der Richtlinien und Verfahren von Young Living auch gegen den Wunsch der Beteiligten zu kündigen. Im Falle der Scheidung oder Auflösung der Gesellschaft müssen sich die Parteien für eine der folgenden Optionen entscheiden:

- a. Eine der Parteien kann mit Zustimmung der anderen Partei/en durch notariellen Übertragungsvertrag den Geschäftsbetrieb übernehmen, wobei die verzichtende Partei Young Living bevollmächtigt, die Geschäftsbeziehung direkt und ausschließlich mit der anderen Partei fortzusetzen.
- b. Die Parteien können den Young-Living-Geschäftsbetrieb gemeinsam in der bisherigen Form fortsetzen. In diesem Fall wird die Vergütung von Young Living an alle Vertriebspartner gemeinsam oder an die Gesellschaft bezahlt und ist anschließend unter den Parteien entsprechend der von ihnen getroffenen Absprache aufzuteilen.
- c. Die Downline-Organisation der geschiedenen Ehegatten oder der aufgelösten Gesellschaft wird nicht aufgeteilt. Ebenso wenig werden Provisions- und Bonusschecks von Young Living unter den geschiedenen Ehegatten oder den Vertriebspartnern der aufgelösten Gesellschaften aufgeteilt. Young Living erkennt nur eine Downline-Organisation an und stellt pro Provisionszeitraum nur einen Provisionscheck pro Young-Living-Geschäftsbetrieb aus. Die Provisionszahlungen erfolgen stets an dieselbe Person oder Gesellschaft, sofern nicht von allen Parteien gemeinsam vereinbart oder durch Beschluss eines zuständigen Gerichts angeordnet wird, dass die Provisionszahlungen an eine andere Partei erfolgen sollen. Sofern ein früherer Ehegatte oder Unternehmensvertriebspartner der Gesellschaft auf seine gesamten Ansprüche auf den ehemaligen Young-Living-Geschäftsbetrieb verzichtet, ist es ihm anschließend freigestellt, unter einem Sponsor seiner Wahl tätig zu werden. In diesem Fall steht dem früheren Ehegatten oder Partner kein Anspruch auf die Vertriebspartner seiner ehemaligen Organisation oder auf seine ehemaligen Kunden zu. Dieser muss sich ebenso wie alle übrigen neuen Vertriebspartner seinen Geschäftsbetrieb neu aufbauen.

3.7 Vorrücken der Vertriebsorganisation

Wenn aufgrund der Beendigung der Geschäftstätigkeit für Young Living eine Position in der

Vertriebsorganisation frei wird, rücken die Vertriebspartner, die zum Zeitpunkt der Beendigung der dem ausscheidenden Vertriebspartner direkt untergeordneten Stufe angehören, zur ersten Stufe (Frontlinie) des Sponsors des ausgeschiedenen Vertriebspartners auf. Beispiel: A ist Sponsor von B, B ist Sponsor von C1, C2 und C3; wenn B ausscheidet, rücken C1, C2 und C3 zu A in die erste Stufe von A vor.

Young Living behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen, verwaiste Organisationen (entstanden durch freiwillige oder unfreiwillige Kündigung) zu verkaufen.

3.8 Steuern

Der Vertriebspartner haftet persönlich für die Abführung aller gesetzlich anfallenden Steuern und Abgaben, einschließlich Einkommensteuer, Sozialversicherungsbeiträge sowie für die ordnungsgemäße Berechnung und Abführung der auf die Umsätze und Provisionen anfallenden Umsatzsteuer. Der Vertriebspartner führt ordnungsgemäß Buch, um die ordnungsgemäße Berechnung und Abführung dieser Steuern und Abgaben sicherzustellen. Die vom Vertriebspartner bestellten Waren können erst nach Mitteilung der Umsatzsteuer-ID-Nummer an Young Living steuerfrei nach Österreich geliefert werden.

3.9 Behauptungen und Zusicherungen seitens des Vertriebspartners

3.9.1 Haftungsfreistellung

Der Vertriebspartner haftet YL vollumfänglich für alle mündlich oder schriftlich über die Produkte, Dienstleistungen und den Vergütungsplan von Young Living gemachten Aussagen, soweit diese nicht ausdrücklich in den von Young Living herausgegebenen Unterlagen enthalten sind. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, Young Living und ihre Geschäftsführer, leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Vertreter für alle aufgrund der von ihm unbefugt gemachten Zusicherungen oder vorgenommenen Handlungen entstandenen Schäden, Kosten und Verluste, einschließlich Strafen aus Gerichtsurteilen, Zivilstrafen, Rechtsanwaltsgebühren, Gerichtskosten oder entgangener Gewinn, von der Haftung freizustellen und schadlos zu halten.

3.9.2 Behauptungen über Produkte

Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, (mündlich oder schriftlich) Aussagen zu machen, soweit diese nicht ausdrücklich in den Unterlagen von Young Living enthalten sind. Insbesondere ist er nicht berechtigt zu behaupten, dass die Produkte von Young Living Krankheiten oder Leiden verhindern, behandeln, heilen oder lindern können. Der Vertriebspartner darf über die Produkte von Young Living keine unrichtigen oder irreführenden Aussagen machen oder Behauptungen aufstellen. Die unberechtigte Stellung von Diagnosen oder Verschreibung der Produkte von Young Living kann die Zukunft von Young Living und ihrer Vertriebspartner

gefährden und führt deshalb zur Kündigung des mit dem Vertriebspartner bestehenden Vertragsverhältnisses, sofern dieser ohne die erforderliche ärztliche Zulassung medizinische Diagnosen stellt und die Produkte von Young Living verschreibt.

3.9.3 Behauptungen hinsichtlich des Einkommens

Es ist nicht zulässig, gegenüber möglichen neuen Vertriebspartnern unrichtige oder irreführende Einkommensprognosen aufzustellen. Aufgrund der Stärken des Netzwerkmarketing neigen Vertriebspartner in ihrer Begeisterung zuweilen dazu, hypothetische Einkommenszahlen als tatsächliche Einkommensprognosen darzustellen. Dies ist kontraproduktiv, da neue Vertriebspartner rasch enttäuscht sein könnten, wenn sie hinter den hypothetischen Ergebnissen zurückbleiben oder diese nicht so schnell erreichen wie erwartet. Auch ohne künstlich aufgeblähte und unrealistische Verdienstmöglichkeiten in Aussicht zu stellen, bietet Young Living Vertriebspartnern sehr gute und attraktive Einkommensmöglichkeiten. Unzutreffende und übertriebene Behauptungen über Einkommensmöglichkeiten sind deshalb unzulässig. Die Darstellung der Verdienstmöglichkeiten muss auf konkreten und überprüfbaren Einnahmen basieren, die durch die Young-Living-Geschäftsmöglichkeit erzielt werden. In der Darstellung der Einkommensmöglichkeiten darf nicht angedeutet werden, dass das Einkommen schnell oder mühelos zu erzielen sei.

3.9.4 Haftung für Verbindlichkeiten

Der Vertriebspartner darf keine Verbindlichkeiten oder Verpflichtungen im Namen von Young Living oder der Gesellschaft eingehen. Die Gesellschaft haftet nicht für vom Vertriebspartner während oder nach Beendigung dieser Vereinbarung eingegangene Schulden oder Verbindlichkeiten jedweder Art.

3.10 Richtlinien und Irreführende Methoden

3.10.1 Unzulässige Abwerbung

Es steht Ihnen jederzeit frei, sich an anderen nicht konkurrierenden gewerblichen Unternehmungen zu beteiligen. Während der Laufzeit dieser Vereinbarung sind Sie jedoch nicht berechtigt, Vertriebspartner oder Kunden von Young Living für andere Unternehmen abzuwerben. Unter "abwerben" ist jede versuchte oder erfolgreiche Aufforderung, Überredung oder sonstige direkte oder indirekte Einflussnahme auf einen Vertriebspartner zu verstehen, zum Vertrieb eines anderen Unternehmens (wie z.B. Multilevel Marketing, Network Marketing, Direktvertrieb, Netzwerk oder jegliche andere Geschäftsmöglichkeit) überzuwechseln. Dieses Verhalten stellt auch dann eine Abwerbung dar, wenn der betreffende Vertriebspartner auf eine Anfrage eines anderen Vertriebspartners oder eines Kunden hin handelt.

3.10.2 Anwerbung

Vertriebspartnern ist erlaubt in anderen nicht-konkurrierenden Unternehmen, welche in 3.10.4 beschrieben sind, teilzunehmen. Es ist jedoch verboten, bei YL Veranstaltungen und/oder YL Trainingsveranstaltungen oder anderweitigen Veranstaltungen, Produkte oder Dienstleistungen aus diesen Unternehmen an YL Vertriebspartner oder angehenden YL Vertriebspartnern anzubieten und/oder zu verkaufen. Vertriebspartnern ist es nicht erlaubt vertrauliche Informationen (definiert in 3.10.5) aus YL Downline-Strukturen oder Wissen über YL Vertriebspartner, YL Kunden oder Information resultierend aus der Position des Vertriebspartners, zur Förderung anderer Unternehmen zu verwenden. Eine solche Handlung stellt eine untervertretbare und unhaltbare Hinderung anderer Vertriebspartner dar, und wird dementsprechend gem. Absatz 13 diszipliniert.

3.10.3 Abwerbeverbot

Während der Laufzeit dieser Vereinbarung, und während des Zeitraums von sechs Monaten nach Ablauf dieser Vereinbarung, verpflichtet sich jeder Vertriebspartner (weder direkt noch indirekt) keine Produkte, Dienstleistungen, Geschäftsmöglichkeiten, Investitionen, Wertpapiere, Darlehen oder ähnliche Leistungen welche nicht von Young Living angeboten werden, an nicht persönlich eingeschriebene Vertriebspartner anzubieten, und jegliche Handlungen zu unterlassen, die andere YL Vertriebspartner zu einer Beendigung dieser Vereinbarung treiben könnte.

Diese Bestimmung ist nicht nur auf ein Gebiet beschränkt, sie beinhaltet alle Kontinente, Länder und Gebiete wo YL Vertriebspartner tätig sind.

3.10.4 Konkurrenzverbot

Während der Laufzeit dieser Vereinbarung, und während des Zeitraums von sechs Monaten nach Ablauf dieser Vereinbarung aus welchem Grund immer, ist es Vertriebspartnern ist es nicht erlaubt andere gewerbliche Geschäftsmöglichkeiten, Unternehmungen, Produkte oder Dienstleistungen, die in direkter Konkurrenz zu YL stehen, zum Verkauf anzubieten, oder als Vertriebspartner, Vertreter, Berater, Mitarbeiter, Agent, leitender Angestellter, Geschäftsführer, Teilhaber, Partner, Mitglied, Eigentümer oder ähnlicher Funktion eines anderen Unternehmens wie z.B. Multilevel Marketing, Network Marketing, Direktvertrieb, Netzwerk oder jeglicher anderen Geschäftsmöglichkeit die in direktem Wettbewerb zu Young Living steht, teilzunehmen. zu bewerben oder zu vertreiben.

Die Bezeichnung „Direkter Wettbewerb“ bezieht sich auf Firmen oder Organisationen deren Hauptprodukte ätherische Öle (gewonnen durch Extraktion, Destillation oder Derivate in jeglicher Menge aus Pflanzen, Anbau oder Bearbeitung), ätherische Ölmischungen oder

Produkte die ätherische Öle und/oder Wolfbeeren (auch Fruchtpüree oder Extrakt), ungeachtet geographischer Gebiete, wie Städte, Bezirke, Staaten, Regionen oder Länder, daher wo immer YL Vertriebspartner selbständig arbeiten.

Bei einem Verstoß gegen dieses Verbot behält sich YL das Recht vor den Vertriebspartnervertrag gemäß Ziffer 14.3 zu kündigen.

YL Werbematerial, Unterlagen Verkaufshilfen, Produkte und Dienstleistungen (kurz „Werbematerial“ genannt) dürfen nicht mit oder an der gleichen Stelle wie Werbematerialien und/oder Produkte aus fremden Unternehmen oder Organisationen präsentiert, bzw. ausgestellt werden, wo YL Werbematerial und/oder Produkte gemeinsam betrachtet werden können. Dieses Verbot gilt auch für Webseiten (unter einem Domain-Namen), Blogs, Tweets, Forum Einträge, Texte, Broschüren oder andere gedruckte Marketing Materialien, Beschilderungen oder ähnliche Kommunikationsmethoden.

Es ist nicht erlaubt Young Living Programme, Geschäftsmöglichkeiten, Produkte oder Leistungen an angehende oder existierende Vertriebspartner oder Kunden, in Verbindung mit fremden Programmen, Geschäftsmöglichkeiten, Produkte oder Leistungen anzubieten.

Es ist nicht erlaubt fremde Programme, Geschäftsmöglichkeiten, Produkte oder Leistungen auf Treffen, Seminaren, Konventionen, Webinars, Telefonkonferenzen oder Veranstaltungen die mit Young Living in irgendeiner Weise zu tun haben, anzubieten.

Sie erkennen an, dass Young Living ein schutzwürdiges Interesse an seinen ideellen Firmenwerten, vertraulichen Informationen und Handelsgeheimnissen hat. Ferner erkennen Sie an, dass jeglicher Verstoß gegen Ihre in den Abschnitten 3.10.1, 3.10.1.2, 3.10.1.3 und 3.10.1.4 der Vereinbarung dargelegten Verpflichtungen Young Living unmittelbaren und bleibenden Schaden zufügen können, welcher durch geldwerte Kompensationen oder andere Rechtsmittel nicht adäquat ausgeglichen werden kann. Weiterhin erkennen Sie an, dass die in den Abschnitten 3.10.1, 3.10.1.2, 3.10.1.3 und 3.10.1.4 der Vereinbarung aufgeführten Einschränkungen angemessen sind und Ihr Verhalten nur so weit wie einschränken, wie es notwendig ist, um die geschäftlichen Interessen von Young Living zu schützen und zu wahren. Darüber hinaus sichern Sie zu, dass Sie die rechtlichen und anderweitigen Folgen kennen und verstehen, die sich aus Ihrer Zustimmung zu den in den Abschnitten 3.10.1, 3.10.1.2, 3.10.1.3 und 3.10.1.4 der Vereinbarung ergeben, und dass die Durchsetzung dieser Bedingungen keine unzulässigen Umstände für Sie zur Folge haben. Sollte eine der in den Abschnitten 3.10.1, 3.10.1.2, 3.10.1.3 und 3.10.1.4 der Vereinbarung enthaltenen Einschränkungen von einem Gerichtsstand als ohne rechtsverbindliche Kraft erachtet werden, stimmen Sie zu, dass dieser Gerichtsstand die Einschränkung in dem

Ausmaß ändern und durchsetzen kann, den er unter den zum aktuellen Zeitpunkt gegebenen Umständen für angemessen hält.

3.10.5 Vertraulichkeitsvereinbarung

Während der Dauer dieser Vereinbarung besteht die Möglichkeit, dass YL vertrauliche Information, wie z.B. Übersicht der Downline-Struktur, organisatorische Berichte, Mitgliedslisten, Mitgliedsinformation, Herstellerlisten oder Herstellerinformation, Geschäftsberichte, YL Geschäftsmöglichkeiten, Produktinformation, Knowhow, Design, Betriebsgeheimnisse, Software, Vergütungen oder Verkaufsberichte, Marketing Strategien und Pläne, und andere finanzielle und geschäftliche Information, welche als vertraulich eingestuft sind („vertrauliche Information“) zur Verfügung stellt. Jegliche vertrauliche Information (schriftlich, mündlich oder in elektronischer Form), wird Vertriebspartnern unter strengster Vertraulichkeit („muss wissen“) zur Verwendung von YL Geschäftsabwicklungen übermittelt. Solche Information muss geheim gehalten werden, und nicht an Dritte, direkt oder indirekt, weitergegeben werden. Vertriebspartner dürfen diese Information nur zu Förderung von Young Living einsetzen, nicht jedoch für andere Unternehmen oder konkurrierende Unternehmen. Fallweise wird YL eine unterschriebene Vertraulichkeitsvereinbarung verlangen, bevor Information wie beschrieben zur Verfügung gestellt wird. Bei Kündigung des YL Vertriebspartnervertrages (aus welchem Grund immer) müssen jegliche Dokumente wie oben beschrieben (oder ähnliche Information) an YL retourniert werden. Diese Geheimhaltungsvereinbarung in 3.10.5 ist unwiderruflich und wird nicht durch Auflösung des Vertriebspartnervertrages ungültig, und wird, wenn nötig durch einstweilige Verfügung auf Kosten des Vertriebspartners, gerichtlich durchgesetzt.

3.10.6 Interne Abwerbung

Die tatsächliche oder versuchte interne Abwerbung ist strikt untersagt. „Interne Abwerbung“ bedeutet die Abwerbung oder versuchte Abwerbung einer Person oder Gesellschaft, die bereits unter einer anderen Linie oder einem anderen Sponsor Vertriebspartner von Young Living ist. Es ist untersagt, zur Umgehung dieser Richtlinie unter dem Namen des Ehegatten, einem Handelsnamen, Geschäftsnamen, angenommenen Namen, dem Namen einer Gesellschaft, unter einer ID-Nummer oder fiktiven ID-Nummern zu handeln. Insbesondere ist es nicht gestattet zu versuchen, Vertriebspartner von Young Living durch herabsetzende oder diskreditierende Äußerungen über andere in die eigene Vertriebsorganisation abzuwerfen.

3.10.7 Kauf zum Zwecke des Erhalts eines Bonus und Horten

Unter einem Kauf zum Zwecke des Erhalts eines Bonus ist u.a. zu verstehen:

- a. die Anmeldung von Personen oder Gesellschaften ohne deren Wissen und/oder ohne Unterzeichnung des Formulars „Vertriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ durch diese Personen oder Gesellschaften
- b. die arglistige Anmeldung von Personen oder Gesellschaften als Vertriebspartner oder Kunden
- c. die Anmeldung oder versuchte Anmeldung nicht existierender Personen oder Gesellschaften als Vertriebspartner oder Kunden („Phantome“)
- d. oder die Verwendung einer Kreditkarte durch oder für einen Vertriebspartner, möglichen Vertriebspartner oder Kunden, der nicht Inhaber des zu der Kreditkarte gehörenden Kontos ist, ohne vorherige schriftliche Genehmigung
- e. die Vornahme von Banküberweisungen ohne der Inhaber des Bankkontos zu sein
- f. die Verwendung einer EC-Karte durch oder für einen Vertriebspartner, möglichen Vertriebspartner oder Kunden, wenn dieser nicht Inhaber des zur EC-Karte gehörenden Bankkontos ist
- g. oder andere Handlungen, die die Gesellschaft als rechtswidrig oder unlauter erachtet.

Unter Horten ist u.a. zu verstehen:

- h. eine Vertriebspartnerbewerbung und Vertriebspartnervereinbarung länger als 2 (zwei) Arbeitstage nach Unterzeichnung zurückzuhalten und nicht an Young Living weiterzuleiten
- i. eine Vertriebspartnerbewerbung und Vertriebspartnervereinbarung zum Zwecke der Maximierung der nach dem Vergütungsplan von Young Living vorgesehenen Vergütung einzusenden oder zu manipulieren
- j. neue Vertriebspartner zum Zwecke der Maximierung der nach dem Vergütungsplan von Young Living vorgesehenen Vergütung finanziell zu unterstützen
- k. Produkte über das Konto einer anderen Person zu kaufen oder anliefern zu lassen, um aus dem Vertriebsverhältnis höhere Auszahlungen zu erzielen. Der Kauf zum Zwecke des Erhalts eines Bonus und Horten stellt eine wesentliche Verletzung dieser Richtlinien und Verfahren sowie der Vertriebsvereinbarung dar und sind strengstens untersagt.

3.10.8 Umpacken und Umetikettierung

Die Produkte von Young Living dürfen nicht umetikettiert, umgepackt oder umgefüllt werden. Sie dürfen ausschließlich in ihrer Originalverpackung verkauft werden. Die Umetikettierung oder das Umpacken kann in dem Land, in dem Sie geschäftlich tätig sind, einen Verstoß gegen die gesetzlichen Bestimmungen darstellen und eine erhebliche Strafe nach sich ziehen. Young Living Produkte dürfen nicht als

Zutaten anderen Produkten hinzugefügt werden und folgend als Mischung verkauft werden. Es ist nicht erlaubt einzelne Komponenten der Produkte zu verkaufen.

3.10.9 Meldung von Richtlinienverletzungen

Jegliche Richtlinienverletzungen sollen per E-Mail an YLComplianceEurope@youngliving.com oder telefonisch an das Kundenservice unter 0800 296 205 (gebührenfrei vom österreichischen Festnetz) gemeldet werden.

3.11 Geheimhaltung und Übersicht über die Downline-Strukturen

Die Übersicht der Gesellschaft über die Downline-Strukturen (d.h. die Aufzeichnungen der Gesellschaft über ihre Vertriebspartner, einschließlich u.a. ihrem Vertragsverhältnis mit den jeweiligen Vertriebspartnern, den Sponsoren der Vertriebspartner, den Uplines und Downlines der Vertriebspartner sowie der Aufzeichnungen über die Bestellungen der jeweiligen Vertriebspartner) beinhaltet vertrauliche Informationen, die wichtige und wertvolle Geschäftsgeheimnisse der Gesellschaft darstellen. Die Gesellschaft hat ein berechtigtes Interesse daran, dass diese Informationen nicht an Dritte, u.a. Wettbewerber der Gesellschaft preisgegeben werden. Sofern die Gesellschaft einem Vertriebspartner während der Laufzeit dieser Vereinbarung Informationen aus einer Übersicht über die Downline-Strukturen zur Verfügung stellt,

- a. sind diese Informationen vom Vertriebspartner zu jeder Zeit und zeitlich unbefristet als vertrauliche Geschäftsgeheimnisse zu behandeln, die nicht direkt oder indirekt an Dritte (einschließlich mit der Gesellschaft im Wettbewerb stehende Personen oder Unternehmen) preisgegeben werden dürfen. Der Vertriebspartner unternimmt angemessene Schritte für den Schutz und die Sicherheit dieser Informationen und verwendet diese ausschließlich im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit für die Gesellschaft und für den angegebenen Zweck, zu dem sie ihm zur Verfügung gestellt wurden.
- b. sind Kopien dieser Informationen bei Beendigung dieser Vereinbarung aus jedweden Grund unverzüglich an die Gesellschaft zurückzugeben.

Ein Downline-Strukturreport kann unter folgenden Voraussetzungen erworben werden:

Vertriebspartner mit personalisierter YL-Webseite:
Nach Anfrage zwei (2) freie Reporte per Email pro Monat, für jeden weiteren Report wird eine Gebühr von \$5* USD verrechnet.

Vertriebspartner ohne personalisierter YL-Webseite:
Pro Report wird eine Gebühr von \$5* USD verrechnet
Automatischer monatlicher Report:
Pro Report wird eine Gebühr von \$5* USD verrechnet
Fax:

\$5* USD zusätzlich ab der zehnten Seite \$0,10* pro Seite
Die Übersicht über die Downline-Strukturen enthält vertrauliche Informationen, die Geschäftsgeheimnisse von Young Living darstellen.—Einzelheiten zu den Einschränkungen bezüglich der Verwendung dieser Übersicht ergeben sich aus dieser Ziffer 3.11.

Ein Downline-Struktur Bericht beinhaltet vertrauliche Information und ist im Besitz von Young Living. Young Living behält sich das Recht vor, diesen Bericht jederzeit zurückzufordern. Sollte der Vertriebspartnervertrag aus welchem Grund immer, gekündigt werden, wird dieser Bericht (und eventuelle Kopien) zurückverlangt.

***Die "Gebühr" wird nach dem von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Umrechnung verwendeten Umtauschkurs in Euro (€) umgerechnet**

3.11.1 Verhaltensweise zu anderen Direktverkäufern

Young Living lehnt ein bewusstes und gezieltes Abwerben von Vertriebspartnern einer anderen Organisation (wie z.B. Multilevel Marketing, Network Marketing, Direktvertrieb, Netzwerk oder jegliche andere Geschäftsmöglichkeit) ab, um diese zu überreden Young Living Produkte zu verkaufen und ein Young Living Vertriebspartner zu werden. Eine Anstiftung oder Überredung von Vertriebspartnern anderer Organisationen deren Regeln zu brechen, wird nicht von Young Living akzeptiert. Sollte ein YL Vertriebspartner eine solche Tätigkeit durchführen, trägt dieser Vertriebspartner das alleinige Risiko. Sollte eine Klage, Schieds- oder Schlichtungsverfahren wegen einer solchen Tätigkeit eingeleitet werden, wird YL keine Kosten aus einem solchen Verfahren übernehmen, noch wird YL eventuelle finanzielle Verpflichtungen aus resultierenden Gerichtsentscheidungen, außergerichtlichen Vereinbarungen oder gerichtlichen Vereinbarungen übernehmen.

3.12 Gewerbliche Einrichtungen

Es ist erlaubt, die Produkte von Young Living in gewerblichen Einrichtungen auszustellen, deren Einnahmen in erster Linie durch die Erbringung der beruflichen Dienstleistungen und erst in zweiter Linie durch Produktverkäufen erzielt werden, wie u.a. anerkannte serviceorientierte Kureinrichtungen oder Schönheitssalons.

3.13 Messen und Ausstellungen

Es ist erlaubt, die Produkte von Young Living auf Messen und Ausstellungen auszustellen und/oder zu verkaufen. Dabei müssen Sie sich eindeutig unter ausschließlicher Verwendung der offiziellen landesspezifischen Unterlagen von Young Living als unabhängiger Vertriebspartner von Young Living zu erkennen geben.

3.14 Internationale Geschäftstätigkeit

Im Zuge der wachsenden internationalen Präsenz von Young Living sind länderspezifische rechtliche und steuerrechtliche Aspekte zu beachten, sofern Sie eine Downline in einem anderen Land aufgebaut haben. Die Beachtung der ausländischen gesetzlichen Bestimmungen in Bezug auf geistiges Eigentum, Zölle, Steuern, den Inhalt von Unterlagen sowie der sonstigen für den Direktvertrieb geltenden Normen ist entscheidend für die erfolgreiche internationale Ausweitung der Geschäftstätigkeit. Auch wenn für Vertriebspartner nach der Vertriebsvereinbarung in Bezug auf den Verkauf der Produkte keine Beschränkung auf das Gebiet Österreichs besteht, dürfen Vertriebspartner die Produkte der Gesellschaft nur im Ausland (alle Ländern außer Österreich) verkaufen oder für deren Verkauf Vertriebspartner anwerben und Verkaufsförderungsmaßnahmen durchführen, wenn es sich dabei um Länder handelt, die in den offiziellen Unterlagen oder auf der Webseite von Young Living aufgeführt sind und der Vertriebspartner von der Gesellschaft die dafür erforderlichen Unterlagen und die entsprechende Vertriebsvereinbarung anfordert. Da die nicht genehmigte Geschäftstätigkeit vor Markterschließung die Möglichkeiten der Gesellschaft zur Erschließung eines neuen Marktes beeinträchtigen und zum Verlust von Geschäftschancen für viele andere Vertriebspartner führen kann, werden im Falle der nicht genehmigten Geschäftstätigkeit vor Markterschließung Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Beendigung der Vertriebspartnerschaft verhängt. Vertriebspartner sind nicht berechtigt, Produkte, Unternehmenskennzeichen oder IP-Adressen in anderen Ländern in ihren eigenen Namen, für einen Dritten oder für Young Living eintragen zu lassen. Bei Verstoß gegen vorliegende Ziffer 3.14 ist der Gesellschaft durch diese Geschäftstätigkeit entstandene Schaden, einschließlich u.a. des entgangenen Gewinns und des Verlusts des Firmenwertes, sowie angemessene Rechtsanwaltsgebühren zu ersetzen. Sofern ein Vertriebspartner international in einem offiziell als erschlossen anerkannten Markt als Sponsor tätig werden möchte, sind von ihm bestimmte Voraussetzungen zu erfüllen.

Der Vertriebspartner muss

- a. die für das Land, in dem er als Sponsor tätig wird, geltenden YL-Richtlinien und Verfahren anerkannt zu haben,
- b. sich verpflichten, die YL-Richtlinien und Verfahren des Landes, in dem er tätig werden möchte, einzuhalten,
- c. sich zur Einhaltung aller anwendbaren gesetzlichen Bestimmungen dieses Landes verpflichten,
- d. sich zur Vornahme sämtlicher in diesem Land erforderlichen Steuereinbehalte und/oder Steuerzahlungen verpflichten, und
- e. sich mit der Bezahlung der jeweils von der Gesellschaft festgelegten Gebühr für den Devisenumtausch einverstanden erklären und
- f. sich verpflichten, potenzielle Vertriebspartner unter Verwendung der von Young Living für den Heimatstaat des betreffenden

Vertriebspartners genehmigten Vertriebsvereinbarung anzumelden.

Vertriebspartner dürfen die Produkte nicht in Länder importieren oder in Ländern verkaufen, in denen Young Living nicht offiziell tätig sein darf oder in denen die Produkte von Young Living nicht legal importiert oder verkauft werden dürfen.

3.15 NFR ("Not for Resale" – nicht für den Wiederverkauf geeignet)

In manchen Ländern kann es unzulässig sein, dass Kunden die Produkte von Young Living zum Zwecke des Wiederverkaufs erwerben. In diesem Fall darf der Vertriebspartner die Produkte von Young Living nicht direkt oder indirekt vermarkten oder bewerben. Der Käufer darf die Produkte ggf. nur für den eigenen Gebrauch, nicht jedoch für den Wiederverkauf erwerben.

ABSCHNITT 4 - PFLICHTEN DES SPONSORS

4.1 Sponsoring

Die Vertriebspartner sind berechtigt, Mitglieder für Young Living anzuwerben. Ein potenzieller Vertriebspartner kann seinen Sponsor selbst wählen. Sofern zwei Vertriebspartner behaupten, Sponsor desselben neuen Vertriebspartners oder Kunden zu sein, hat der neue Vertriebspartner das Recht, innerhalb von 30 Tagen, sich für einen der beiden Sponsoren zu entscheiden. Nach Ablauf dieser 30 Tage, im Falle einer fehlenden Rückmeldung, wird die erste erhaltene Anmeldung als bindend betrachtet.

Bei Einschreibung eines neuen Vertriebspartners muss darauf geachtet werden, die neueste Richtlinien und Verfahren zu präsentieren, oder sichergehen, dass der neue Vertriebspartner Online die Richtlinien und Verfahren einsehen kann.

4.2 Online Einschreibungen

Der Sponsor kann einen neuen Vertriebspartner assistieren Formulare oder die Online Anmeldung auszufüllen, der neue Vertriebspartner muss aber persönlich und bewusst die Anmeldung die Vereinbarung (siehe 1.3) lesen und akzeptieren. Der Sponsor darf in keinem Fall die Online Anmeldung für den neuen Vertriebspartner ausfüllen, da diese Vereinbarung ein Vertragsverhältnis zwischen Young Living und dem Vertriebspartner darstellt.

4.3 Laufende Betreuung, Schulung und Absatzförderung

Die Aufgaben eines Sponsors umfassen die Schulung und Betreuung seiner Vertriebsorganisation, die Kontaktpflege per Korrespondenz, durch Newsletter, Besprechungen, Telefonate, Voicemails, E-Mails und Schulungen sowie die Begleitung neu eingeschriebener Vertriebspartner zu den Schulungsveranstaltungen von

Young Living—In der Funktion als Sponsor stimmen Sie zu, Ihre Kontaktinformationen wie Telefonnummer und E-Mail-Adresse der eigenen Downline zu Schulungs- und Betreuungszwecken zur Verfügung zu stellen.

Sie sind angehalten, die Vertriebspartner in Ihrer Downline zu überwachen, um sicherzustellen, dass sie keine unangemessenen Produkt- oder Geschäftsansprüche stellen oder illegales bzw. unangemessenes Verhalten zeigen, welches gegen die Vereinbarung verstößt.

Während Sie die verschiedenen Führungslevel durchlaufen, vergrößern sich Ihre Erfahrungen bezüglich Vertriebstechneiken, Ihre Produktkenntnisse und Ihr Wissen zum Programm von Young Living. In diesem Fall können Sie aufgefordert werden, Ihr Wissen mit weniger erfahrenen Vertriebspartnern innerhalb Ihrer Downline zu teilen.

Unabhängig von Ihrem Erfolgslevel haben Sie die fortwährende Verpflichtung, persönlich durch das Gewinnen neuer Kunden sowie die Betreuung bestehender Kunden die Verkäufe zu fördern.

4.4 Verbot herabsetzenden Äußerungen

In ihrer Vorbildfunktion für die Mitglieder ihrer Downline dürfen sich Vertriebspartner nicht in herabsetzender, verleumderischer oder diffamierender Weise über andere Vertriebspartner, die Produkte, den Vergütungsplan oder die Mitarbeiter von Young Living äußern. Äußerungen in dieser Weise stellen eine Verletzung wesentlicher Pflichten dieser Richtlinien und Verfahren dar und können die Beendigung des Vertriebsverhältnisses nach sich ziehen.

4.5 Meldungen von Verstößen gegen Richtlinien

Beobachtete Verstöße gegen die Richtlinien der Vertriebsvereinbarung sollten Young Living Europe gemeldet werden.

ABSCHNITT 5 – WERBUNG

Sie dürfen keine unrichtigen oder falschen Behauptungen über die Produkte von Young Living, den Vergütungsplan oder das Einkommenspotenzial aufstellen.

5.1 Verwendung der Unterlagen der Gesellschaft

Um falsche oder unzulässige Behauptungen zu vermeiden, sollten bei der Bewerbung und Darstellung der Produkte oder Programme von Young Living die jeweils aktuellen länderspezifischen Unterlagen von Young Living verwendet werden. Die Unterlagen sind im entsprechenden Zusammenhang zu verwenden, um nicht irreführend zu sein. Die von Young Living in gedruckter Form, auf Video oder DVD, auf Tonträger oder in elektronischem Format herausgegebenen Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt und bedürfen zur ganzen oder teilweisen Reproduktion der Genehmigung von Young Living. Sofern die von Young

Living oder ihren Mitarbeitern hergestellten Audio-, Video- oder schriftlichen Unterlagen ohne schriftliche Genehmigung kopiert werden, werden disziplinarische Maßnahmen ergriffen. Es ist nicht gestattet, während den Veranstaltungen von Young Living Aufnahmen zu machen. Personen, die beim Filmen der Veranstaltungen von Young Living beobachtet werden, werden hinausbegleitet, müssen die gemachten Aufnahmen abgeben und müssen mit der Verhängung disziplinarischer Maßnahmen rechnen. Publikation oder Verbreitung von persönlichen Mitschriften, welche während YL Veranstaltungen angefertigt wurden, ist untersagt, und sind nur zur persönlichen Einsicht verwendbar.

5.2 Warenzeichen, Urheberrechte

Die Namen Young Living, Young Living Essential Oils, Young Living Farms sowie alle sonstigen von Young Living verwendeten Namen und Unternehmenskennzeichen, Marken, Logos und Slogans von Young Living, sowie Internet-/Domainadressen oder URLs (oder mit diesen verwechslungsfähige Namen) stellen das Eigentum von Young Living dar. Die Bewerbung der Produkte von Young Living unter Verwendung des Logos oder der Marken von Young Living bedarf der schriftlichen Genehmigung. Werbematerial, das nicht von Young Living hergestellt worden ist, ist zum Hinweis auf die Vertretung der Gesellschaft durch den selbständigen Vertriebspartner mit dem Vermerk „selbständigen Vertriebspartner“ zu versehen.

5.3 Medienanfragen

Sie sind nicht berechtigt, auf Anfragen der Medien über Young Living, die Produkte oder Dienstleistungen oder Ihre Geschäftstätigkeit als selbständiger Vertriebspartner von Young Living zu antworten. Anfragen der Medien sind unverzüglich an die Marketingabteilung von Young Living Europe zu verweisen. Dadurch wird sichergestellt, dass korrekte und übereinstimmende Informationen in die Öffentlichkeit gelangen.

5.4 Vom Vertriebspartner entwickeltes Werbematerial

Young Living empfiehlt den Vertriebspartnern, ihre Produkte durch Verwendung der von Young Living herausgegebenen Unterlagen zu bewerben. Diese Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht ohne schriftliche Genehmigung vervielfältigt werden. Die Bewerbung der Produkte im Fernsehen und/oder Radio ist streng untersagt. Werbemaßnahmen per Telefax, Mailings, per Email, durch die Versendung von Newsletters oder im Internet müssen in Übereinstimmung mit den geltenden gesetzlichen Bestimmungen erfolgen, über die sich die Vertriebspartner zur Einhaltung entsprechend informieren müssen. Die Verwendung von Werbematerial, das nicht von Young Living herausgegeben, überprüft und schriftlich genehmigt wurde, ist strikt untersagt. Sofern das von Ihnen

hergestellte Werbematerial von Young Living zur Verwendung genehmigt wird, werden hiermit die ausschließlichen weltweiten bekannten und unbekanntem Nutzungsarten und -rechte an Young Living abgetreten, einschließlich dem Recht auf Verlängerung und Erweiterung der Nutzungsrechte sowie allen dazugehörigen Rechten und Befugnissen, wie u.a. dem Recht der Abwehr, der Verteidigung, der Durchsetzung von Ansprüchen (und der Einbehaltung eingeklagter Schadenersatzforderungen) im Falle einer vor, bei oder nach Abschluss der Vertriebsvereinbarung eintretenden Verletzung oder eines sonstigen Klagegrundes im Zusammenhang mit der Inhaberschaft der abgetretenen Nutzungsrechte. Als alleiniger Urheber der Unterlagen verzichten Sie auf die Geltendmachung aller Urheberpersönlichkeitsrechte nach dem österreichischen Urhebergesetz und soweit rechtlich zulässig auf alle weiteren Ihnen weltweit zustehenden entsprechenden Rechte. Der Verstoß durch einen Vertriebspartner kann die gemäß diesen Richtlinien und Verfahren vorgesehenen Sanktionsmaßnahmen nach sich ziehen.

Es ist Ihnen nicht erlaubt, Warenzeichen, Urheberrechte oder anderes geistiges Eigentum von Young Living auf (physischen oder elektronischen) Werbematerialien, Zubehör für ätherische Öle, Software, Merchandising-Artikeln mit Logo und anderen Produkten zu verwenden, die Sie vertreiben oder anderweitig an andere (einschließlich andere Young Living-Vertriebspartner) verkaufen, wenn Sie nicht zuvor eine Lizenz von Young Living erworben haben. Ein Verstoß gegen diese Richtlinie kann eine gesetzliche Haftung und Disziplinarmaßnahmen zur Folge haben (siehe Abschnitt 13.3).

5.5 Domainnamen, E-Mail-Adressen

Vertriebspartner dürfen in Österreich oder im Ausland die Unternehmenskennzeichen, Marken, Produktbezeichnungen, den Firmennamen der Gesellschaft oder davon abgeleitete Bezeichnungen weder ganz noch teilweise für Internet- Domainnamen verwenden oder registrieren lassen. Weiterhin sind Vertriebspartner nicht berechtigt, die Unternehmenskennzeichen, Marken, Produktbezeichnungen, den Firmennamen der Gesellschaft oder davon abgeleitete Bezeichnungen in eine E-Mail-Adresse zu integrieren oder versuchen zu integrieren. Alle Domainnamen, die im Besitz von Vertriebspartnern sind, und gegen diese Bestimmung verstoßen, müssen innerhalb von drei Monaten nach Benachrichtigung dieser Aufforderung folge leisten.

5.6 Telefonische Anwerbungen

Der Name bzw. urheberrechtlich geschütztes Material von Young Living darf nicht in Verbindung mit automatischen Anruferichtungen oder zweifelhaften Methoden zur Anwerbung potenzieller Teilnehmer verwendet werden. Telefonwerbung bedarf der Einwilligung (Opt In) eines Kunden.

5.7 Erfahrungsberichte und Versammlungen

5.7.1 Erfahrungsberichte

- Erfahrungsberichte müssen den Tatsachen entsprechen. Dies gilt auch für medizinische Behauptungen und Nährwertangaben, soweit sie von der EFSA (Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit) genehmigt sind.
- Erfahrungsberichte dürfen nicht irreführend sein und z.B. andeuten, dass es einfach sei, Einnahmen zu erzielen.
- In Erfahrungsberichten darf nicht behauptet werden, dass Krankheiten behandelt, geheilt, verhindert oder gelindert werden können. Dies bezieht sich sowohl auf ausdrückliche als auch auf stillschweigende Behauptungen. Hinweise auf Krankheiten sind zu vermeiden. Erfahrungsberichte, mit denen Young Living (oder ein selbständiger Vertriebspartner) die Behandlung einer Krankheit mit den Produkten von Young Living schildert, stellen irreführende Behauptungen dar mit der Folge, dass die Produkte als Arzneimittel eingestuft werden, deren rechtlich zulässige Vermarktung der staatlichen Zulassung und Genehmigung bedarf.
- Erfahrungsberichte dürfen keine Abbildungen mit Personen, die Angehörige der Heilberufe sind, oder angsterregende Abbildungen enthalten.

5.7.2 Versammlungen

Es ist strikt untersagt, bei Versammlungen von den eigenen positiven Erfahrungen mit den Nahrungsergänzungsmitteln und/oder ätherischen Ölen der Gesellschaft zu berichten. Wenn bei einer von der Gesellschaft gesponserten Versammlung Behauptungen über die Wirksamkeit gegen Krankheiten aufgestellt werden, können diese Behauptungen der Gesellschaft zugeschrieben werden und rechtliche Schritte gegen die Gesellschaft und die betreffende Person nach sich ziehen.

Wenn Sie der Leiter einer Versammlung sind,

- sollten Sie keine Erfahrungsberichte über die Heilung von Krankheiten zulassen,
- sollten Sie persönlich nicht über Ihre Erfahrungen bezüglich der Heilung einer Krankheit berichten,
- sollten Sie im Falle eines spontanen Erfahrungsberichts über die Heilung einer Krankheit die Diskussion mit folgendem Hinweis in eine andere Richtung lenken: „Unsere Nahrungsergänzungsmittel und ätherischen Öle dienen nicht zur Diagnose, Behandlung, Heilung oder Vorbeugung gegen Krankheiten“.

Wissenschaftliche Literatur von Dritten bedarf auch bei Übereinstimmung mit den vor Ort geltenden gesetzlichen Bestimmungen der schriftlich erteilten Genehmigung durch Young Living, bevor sie auf Veranstaltungen verteilt werden darf, und ist ggf. getrennt von den Verkaufsförderungsunterlagen von Young Living zu präsentieren.

5.8 Personalisierte YL-Webseiten

Young Living bietet die Möglichkeit einer personalisierten Website, um Sie bei ihrer Vertriebstätigkeit zu unterstützen. Für weitere Informationen steht Ihnen die Kundenserviceabteilung oder Ihr Virtuelles Büro auf der Unternehmenswebsite zur Verfügung.

5.9 Fotos von Vertriebspartnern

Bei der Aufnahme als Vertriebspartner von Young Living erklären Sie sich damit einverstanden, dass Sie auf verschiedenen von Young Living gesponserten Veranstaltungen von den Mitarbeitern von Young Living fotografiert werden und dass diese Fotos nach eigenem Ermessen von Young Living in Werbe- und Marketingunterlagen, Publikationen in gedruckter Form, in Präsentationen, in Verkaufsförderungsunterlagen oder auf der Webseite der Gesellschaft in ihrem ursprünglichen, einem redigierten oder einem von der Gesellschaft als angemessen erachteten Format (die „speziellen Zwecke“) verwendet werden. Ich erkläre mich damit einverstanden, dass Young Living

- a. Kopien der Fotos für die speziellen Zwecke speichert oder
- b. (ii) mein Foto und meine Kontaktdaten an einen Ort außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums weiterleitet oder sie an einem Ort außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums wie z.B. den USA speichert. Für diese Verwendung wird keine Vergütung bezahlt. Im Falle von religiösen, moralischen oder grundsätzlichen Einwänden gegen die Anfertigung einer Fotografie werden Sie gebeten, dies einem Mitarbeiter von Young Living mitzuteilen, damit bei künftigen Veranstaltungen keine Fotos von Ihrer Person angefertigt werden. Die Bestimmungen dieser Ziffer bestehen zeitlich unbegrenzt über die Beendigung dieser Vereinbarung hinaus fort.

5.10 Freistellung – wettbewerbswidriges Verhalten

Vertriebspartner verpflichten sich YL bei wettbewerbswidrigem Verhalten, irreführende Aussagen und/oder Produktpräsentationen von jeder Haftung freizustellen. Diese Verpflichtung beinhaltet auch alle Prozesskosten und alle damit verbundenen Ausgaben.

5.11 Internet-Regeln

Vertriebspartner sollten das Internet (Webseiten und Social Media Plattformen, zusammen als Vertriebspartner-Seiten bezeichnet) nutzen, um ihr Geschäft zu fördern. Vertriebspartner-Seiten, die YL, YL-Produkte oder YL-Veranstaltungen bewerben, müssen hervorgehoben mit einem immer gleichen und eigenen Vertriebspartner-Logo versehen sein. Diese Logos werden von YL vergeben und enthalten immer die

Worte „Selbstständiger Vertriebspartner“. Die Verwendung eines Logos, das diese Worte nicht enthält ist verboten. Die Vertriebspartner-Seiten müssen auch die YL-ID-Nummer der Vertriebspartner im Impressum zeigen.

Vertriebspartner-Seiten können Produktbeschreibungen, Photographien, Videos und andere Medien zeigen, wenn diese von YL hierzu zur Verfügung gestellt worden sind (z.B. YL Website, Virtuelles Büro, oder YL Flickr® Konto)

In diesem Fall:

- a. darf nur das Vertriebspartner- Logo verwendet werden (niemals das offizielle YL Logo um Verwechslungen zu vermeiden),
- b. darf die Vertriebspartnerwebseite, um Verwechslungen zu vermeiden, nicht der offiziellen YL Webseite gleichen
- c. keine Gesundheitsangaben gem. 3.9.2 gemacht werden,
- d. keine anderen Produkte oder Vertriebsmodelle von einer Nicht-YL Organisation beworben werden und
- e. keine falschen oder irreführenden Angaben gemacht werden.

Die Vertriebspartner haben im Rahmen ihrer Nutzungsbedingungen sicher zu stellen, dass sich alle Nutzer ihrer Seiten hieran halten. Die Vertriebspartner-Seiten werden nach freiem Ermessen von YL kontrolliert. Sollten Seiten diesen Standards über längere Zeit nicht entsprechen, ohne dass dies ausdrücklich beanstandet wurde, bedeutet dies keine Verwirkung. YL behält sich immer das Recht vor, das Vertragsverhältnis zu kündigen, falls der Vertriebspartner nicht bereit ist, der Beanstandung umgehend Folge zu leisten. Bei Nutzung von Social Media Plattformen hat es der Vertriebspartner zu unterlassen, zur eigenen Identifizierung YL-Marken, YL-Geschäftsbezeichnungen oder irgendeine andere Namensverwendung zu nutzen, die den Eindruck erweckt, es handele sich um eine YL-Seite oder in sonstiger Weise mit YL in Beziehung zu stehen oder von YL gefördert worden zu sein. Allenfalls ist es erlaubt den Namen „Young Living“ zu verwenden, wenn unmittelbar die Worte „Selbstständiger Vertriebspartner“ beigefügt sind.

5.12 E-Bay & Auction Websites

Young Living ist ein Direktvertriebsunternehmen. Präsentationen, Geschäftstreffen und persönliche Kontakte der unabhängigen Vertriebspartner sind die primären zulässigen Anlaufpunkte, bei denen die Produkte und Chancen von Young Living präsentiert werden sollen. Die Integrität des Markennamens Young Living, die Produktlinie, Gesundheits- und Sicherheitsfragen und die Beziehung zu den unabhängigen Vertriebspartnern sind für Young Living von grundlegender Bedeutung. Das Anbieten von Produkten auf Auktionsseiten schwächt die persönliche Beziehung zwischen den unabhängigen Vertriebspartnern und ihren Kunden und auch die

Marke und die Erfahrung, die Young Living für seine Kunden und Produkte schaffen möchte. Aus diesem Grund dürfen die unabhängigen Vertriebspartner von Young Living weder direkt noch indirekt Young Living-Produkte über kommerzielle Internetauktionshäuser oder Online-Auktionen (vor allem nicht über Auktionsseiten wie eBay) vertreiben.

ABSCHNITT 6 – UMSATZVORAUSSETZUNGEN

6.1 Produktvertrieb

Der Vergütungsplan von Young Living basiert auf dem Vertrieb der Produkte und Dienstleistungen von Young Living an Endverbraucher. Um einen Anspruch auf Bonuszahlungen, Provisionen und den Aufstieg in eine höhere Leistungsstufe zu erwerben, müssen Sie persönlich und zusammen mit Ihrer Downline-Organisation bestimmte Umsatzvoraussetzungen (und sonstige in diesen Richtlinien und Verfahren vorgesehene Pflichten) erfüllen. Für den Erwerb des Provisionsanspruchs müssen Sie folgende Umsatzvoraussetzungen erfüllen:

- a. Mindestens 70 % Ihrer Bestellungen müssen an Kunden oder andere Endnutzer verkauft werden. Sie dürfen keine weiteren Produkte kaufen, bis nicht mindestens 70 % der vorangegangenen Bestellung an Endverbraucher verkauft wurden.
- b. Sie sind verpflichtet, Ihren Kunden für den Kauf von Produkten eine Quittung mit Datum, Betrag, Bezeichnung der gekauften Artikel sowie der Zufriedenheitsgarantie von Young Living auszustellen. Darüber hinaus sind Sie verpflichtet, beim Verkauf von Produktbeständen an andere Vertriebspartner dem Käufer eine Quittung auszustellen. Während der Laufzeit dieser Vereinbarung sollten Sie von allen Quittungen Kopien aufbewahren und sie auf Anforderung Young Living zur Verfügung stellen. Young Living führt Buch über die Bestellungen der Kunden des Vertriebspartners und der direkten Bestellungen der Kunden.
- c. Die Vertriebspartner von Young Living stimmen zu, keinen übermäßig großen Bestand aufzubauen und sich an die 70-Prozent-Regelung zu halten, welche besagt, dass 70 % des Bestands eines/einer Vertriebspartners/Vertriebspartnerin verkauft oder verbraucht werden muss, bevor weitere Produkte bestellt werden. Durch das Bestellen weiterer Produkte sichert der/die VertriebspartnerIn zu, dass 70 % aller vorangegangenen Bestellungen verbraucht oder verkauft wurden. Ferner sichert der/die VertriebspartnerIn zu, dass er/sie niemals ausschließlich Produkte kauft, um sich für eine Vergütung und/oder Bezahlung zu qualifizieren.

6.2 Endverbraucherpreise

Sie dürfen die Produkte von Young Living persönlich an alle Kunden zu dem von Ihnen festgelegten Preis verkaufen.

6.3 Kunden und Umsatzvoraussetzungen

Kundenbestellungen werden auf den Erwerb der Provisionsansprüche angerechnet.

6.4 Verbot übermäßiger Bestellmengen

Übermäßig hohe Produktbestellungen für den ausschließlichen Zweck, einen Anspruch auf Provisionen, Bonuszahlungen oder auf den Aufstieg im Vergütungsplan zu erwerben, werden von Young Living strikt untersagt. Bestellmengen, die über das Volumen hinausgehen, dass Sie in einem Monat weitererkufen, selbst verbrauchen oder über andere weiterkaufen können, sind nicht zulässig.

6.5 Keine Preis- oder Gebietsbeschränkungen

Sie sind nicht verpflichtet, die Produkte von Young Living zu den von Young Living in der Produktpreisliste festgelegten unverbindlich empfohlenen Kundenpreisen weiterzuverkaufen. Sie sind berechtigt, die Produkte von Young Living zu den nach Ihrem eigenen Ermessen festgelegten Preisen zu verkaufen. Es werden keine exklusiven Gebietsrechte gewährt und keine Franchisegebühren verlangt.

ABSCHNITT 7 - PROVISIONEN UND BONI

7.1 Provisions- und Bonusschecks

Um sich für einen Vergütungsanspruch zu qualifizieren, müssen Sie ein aktives Mitglied sein und die Voraussetzungen gemäß dieser Vereinbarung erfüllen. Bei Erfüllung der Voraussetzungen nach dieser Vereinbarung leistet Young Living die nach dem Vergütungsplan vorgesehenen Provisions- und Bonuszahlungen an Sie. Die Auszahlung der Provisionen und Boni erfolgt mindestens monatlich. Die Auszahlung aller sonstigen Provisionen und Boni erfolgt ca. am 20. eines Monats für die Umsätze des Vormonats. Provisionsbeträge unter \$ 25,00* (oder dem mit dem geltenden von Young Living festgelegten Umtauschkurs errechneten Betrag in Euro) werden nicht per Scheck oder Banküberweisung ausbezahlt, sondern verbleiben als Guthaben für künftige Produktbestellungen auf dem Konto. Die Provision wird zu dem von der Gesellschaft festgelegten und zum Zeitpunkt der Umrechnung geltenden Umtauschkurs in Euro umgerechnet. Die Vertriebspartner können den jeweils geltenden Umtauschkurs bei der Kundenserviceabteilung anfragen.

***Die \$ (USD) wird nach dem von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Umrechnung verwendeten Umtauschkurs in Euro (€) umgerechnet**

7.2 Provisions- und Bonusaufstellungen

Detaillierte Provisionsaufstellungen stehen online über das virtuelle Büro auf der Unternehmenswebseite zur Verfügung. Falls Sie über keinen Internetzugang verfügen, können Sie gegen eine geringe Gebühr die Zusendung der Aufstellungen per Telefax oder Post anfordern.

7.3 Verrechnung

Die Vertriebspartner erklären sich damit einverstanden, dass Bearbeitungsgebühren, Außenstände oder für sonstige Dienstleistungen geschuldete Beträge mit dem an sie auszahlenden Provisionsbetrag verrechnet werden. Sofern ein Produkt gegen Rückerstattung des Kaufpreises an Young Living zurückgesandt oder von der Gesellschaft zurückgekauft wird, werden (mit Ausnahme von Rücksendungen aus Gewährleistungsgründen) die Bonus- und Provisionsbeträge, die auf das/die zurückgesandte/n oder zurückgekauft/n Produkt/e entfallen, mit künftigen Provisionszahlungen, einschließlich den Provisionszahlungen an die Upline, verrechnet. Alle weiteren geschuldeten Beträge können mit Provisionszahlungen verrechnet werden.

7.4 Abzüge/Servicegebühren

Zur Deckung der Kosten für Buchführung, Bearbeitung und Kontoführung wird eine monatliche Servicegebühr berechnet. Diese Gebühr ist möglicherweise steuerlich absetzbar (sofern Sie für die Umsatzsteuerpflicht optiert haben oder umsatzsteuerpflichtig sind). Für weitere Informationen sollten Sie sich an Ihren Steuerberater wenden. Die Gebührenberechnung erfolgt gemäß nachfolgender Tabelle:

Monatliche Provisionen Gebühr

| | |
|--------------|----------|
| \$ 10 - 49 | \$ 1,00* |
| \$ 50 - 99 | \$ 2,00* |
| \$ 100 - 499 | \$ 3,00* |
| \$ 500 - 999 | \$ 4,00* |
| \$ 1.000 + | \$ 5,00* |

*Die Servicegebühr wird nach dem von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Umrechnung verwendeten Umtauschkurs in Euro umgerechnet.

Die monatlich auf Provisionen erhobene Servicegebühr beträgt maximal \$ 5,00 pro Monat oder \$ 60 pro Jahr. Die Servicegebühr wird zur Deckung der Kosten für die Kontoverwaltung, die Ermittlung der Inhaber von Gutschriften, für die Kontoführung, die Versendung von Unterlagen für Suchanfragen, zur regelmäßigen Information, für Newsletter etc. erhoben. Für Auskünfte über den Umtauschkurs der Gesellschaft wenden Sie sich bitte an unsere Kundenserviceabteilung.

Für die Neuausstellung eines Schecks vor Ablauf von 90 (neunzig) Tagen wird eine Servicegebühr in Höhe von 15 € erhoben. Diese Gebühr wird von dem an den Vertriebspartner auszubehaltenden Saldo abgezogen.

7.5 5 Fehler, Fragen

Bitte prüfen Sie Ihre Provisions- und Bonusaufstellungen und melden Sie alle Fehler oder Abweichungen innerhalb von 45 (fünfundvierzig) Tagen ab dem Datum

des Schecks an Young Living. Falls Fehler oder Abweichungen Young Living nicht innerhalb der Frist von 45 (fünfundvierzig) Tagen mitgeteilt werden, gilt die Abrechnung als anerkannt.

7.6 Provisions- und Bonuszahlungen

Gutschriften oder Barprovisionen, die auf das Konto des Vertriebspartners bei Young Living bezahlt werden (bzw. als Guthaben auf dem Konto des Vertriebspartners ausgewiesen sind), oder Bonusschecks sind innerhalb von 90 (neunzig) Tagen nach Gutschrift oder dem Ausstellungsdatum einzulösen.

7.7 Nicht eingelöste Vergütungsschecks

Young Living versucht sicherzustellen, dass die Zusendung der Schecks an die richtige (in den Akten von Young Living vermerkte) Anschrift erfolgt. Aus verschiedenen nicht von Young Living zu vertretenden Gründen kann es jedoch vorkommen, dass Vergütungsscheck nicht innerhalb von 90 (neunzig) Tagen eingelöst werden.

Sofern ein Scheck nicht innerhalb von 90 (neunzig) Tagen ab dem Ausstellungsdatum eingelöst wird, verfällt er und die entsprechende Summe wird dem Konto des Vertriebspartners gutgeschrieben.

ABSCHNITT 8 – PRODUKTRÜCKSENDUNGEN

8.1 Rückgeberichtlinien

Young Living behält sich das Recht vor, die Rücksendung und den Umtausch von Produkten in jedem Einzelfall, jedoch unter Einhaltung der gesetzlichen Ansprüche, zu prüfen. Bei Rückgabe von Produkten werden die Aufstiegsstufe, Gutschriften, Provisions- und Bonuszahlungen des Rücksenders des Produkts sowie der Vertriebspartner seiner Upline, die für den betreffenden Kauf eine Vergütung erhalten haben, angepasst oder rückgängig gemacht.

8.1.1 Regelung für die Rückgabe von Produkten

Mitglieder, die Produkte direkt von Young Living gekauft haben (z. B. telefonisch, per E-Mail, Post bzw. Fax oder über die Website):

- haben das Recht, ihre Bestellungen bis zu 14 Tage nach dem Datum, an dem sie die Produkte in Empfang genommen haben, zu stornieren
- erhalten eine Rückerstattung über dieselbe Zahlungsmethode, mit der sie die Waren bezahlt haben (einschließlich der Kosten für eine Standardlieferung)

Stornierungsmittelungen müssen Folgendes beinhalten:

- Name und Adresse des Mitglieds, einschließlich YL-ID und -PIN
- Produktbeschreibung
- Bestelldatum
- Bestell- oder Rechnungsnummer

Wichtig: Die Stornierungsmittelung muss innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Produkte entweder telefonisch, per Post (es gilt der Datum des Poststempels), E-Mail (es gilt das Sendedatum) oder Fax (es gilt das Faxdatum) übermittelt werden.

Die Produkte sind innerhalb von 14 Tagen nach der Stornierung in einem guten Zustand zurückzusenden.

Die Kosten für die Rücksendung (vom Young Living-Mitglied) können nicht zurückerstattet werden und sind vom Mitglied selbst zu tragen.

Zusätzliche Garantien:

Die nachfolgend dargelegten Garantien (a-d) gelten unbeschadet Ihrer gesetzlich festgelegten Rechte.

a) Mängelbehaftete Produkte (ausgenommen elektrische Geräte):

Innerhalb von neunzig (90) Tagen nach Versand (Unfallschaden oder fälschlicher Gebrauch ausgenommen) und zusätzlich zum Recht, die Bestellung wie oben beschrieben zu stornieren, haben Sie Anspruch auf eine der folgenden Optionen:

- Reparatur
- Ersatzprodukt
- Gutschrift über den Kaufpreis und die anfallende Mehrwertsteuer auf dem Young Living-Konto des Mitglieds
- Vollständige Rückerstattung des Kaufpreises und der anfallenden Mehrwertsteuer

Young Living stellt einen Rücksendeaufkleber (portofreier Versand) zur Verfügung, mit dem das mangelbehaftete Produkt zurückgesendet werden kann. Der Rücksendeaufkleber kann telefonisch oder per E-Mail beim Kundenservice angefordert werden. Der Mangel muss so detailliert wie möglich beschrieben werden (per E-Mail oder in einem dem Rücksendepaket beigelegten Schreiben), da das Produkt überprüft und getestet wird.

b) Mängelbehaftete elektrische Geräte:

Innerhalb von zwölf (12) Monaten (Unfallschaden oder fälschlicher Gebrauch ausgenommen) und zusätzlich zum Recht, die Bestellung wie oben beschrieben zu stornieren, haben Sie Anspruch auf eine der folgenden Optionen:

- Reparatur
- Ersatzgerät, ab Datum der Lieferung

Young Living stellt einen Rücksendeaufkleber (portofreier Versand) zur Verfügung, mit dem das mangelbehaftete Produkt zurückgesendet werden kann.

Der Rücksendeaufkleber kann telefonisch oder per E-Mail beim Kundenservice angefordert werden. Der Mangel muss so detailliert wie möglich beschrieben werden (per E-Mail oder in einem dem Rücksendepaket beigelegten Schreiben), da das Gerät getestet wird.

Sollte festgestellt werden, dass das Gerät keine Mängel aufweist und einwandfrei arbeitet, wird der Kundendienst Kontakt zu Ihnen aufnehmen und:

- das funktionstüchtige Produkt an Sie zurückgesendet, wobei Sie alle anfallenden Versandkosten tragen müssen, oder
- Sie können ein neues Produkt zum normalen Verkaufspreis kaufen, je nachdem, wie Sie sich mit dem Kundendienst einigen. Auch in diesem Fall müssen Sie alle anfallenden Versandkosten tragen.

c) Ungeöffnete/versiegelte Produkte (alle Produkte):

Innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Versand und zusätzlich zum Recht, die Bestellung wie oben beschrieben zu stornieren:

- Vollständige Rückerstattung des Kaufpreises sowie der darauf anfallenden Umsatzsteuer (abzüglich Versandgebühren), wobei die Rückerstattung in derselben Zahlungsweise wie die ursprüngliche Bezahlung des Kaufpreises erfolgt.

Innerhalb von neunzig (90) Tagen nach Versand (ausgenommen in den ersten dreißig (30) Tagen) und zusätzlich zum Recht, die Bestellung wie oben beschrieben zu stornieren:

- Bei Produkten, mit denen das Mitglied nicht zufrieden ist, gegen Rückerstattung des Kaufpreises sowie der darauf anfallenden Umsatzsteuer (abzüglich Versandgebühren und einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 %).

Sollte eine Produktrücksendung nicht beim Vertriebszentrum des Unternehmens eingehen, liegt es in der Verantwortung des Mitglieds, die Sendung nachzuverfolgen. Young Living übernimmt keine Haftung für Artikel, die während des Versands verloren gehen oder beschädigt werden. Die Kosten für Produktrücksendungen sind von dem/der VertriebspartnerIn zu tragen.

d) Geöffnete Produkte (alle Produkte):

Innerhalb von 30 (dreißig) Tagen nach Versand bei Produkten, mit denen das Mitglied nicht zufrieden ist,

- gegen Rückerstattung des Kaufpreises sowie der darauf anfallenden Umsatzsteuer (abzüglich Versandgebühren) in Form einer Gutschrift auf das Konto des Mitglieds bei Young Living.

Innerhalb von 90 (neunzig) Tagen nach Versand (ausgenommen in den ersten 30 (dreißig) Tagen), bei Produkten, mit denen das Mitglied nicht zufrieden ist,

- gegen eine Rückerstattung des Kaufpreises sowie der darauf anfallenden Umsatzsteuer (abzüglich Versandgebühren sowie einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 %) in Form einer Gutschrift.
- Die Gutschrift für geöffnete Produkte wird prozentual, abhängig vom Verbrauch des retournierten Produktes, berechnet. Beispiel: Wenn ein geöffnetes Produkt zurückgesandt wird, und 50 % davon verbraucht bzw. verwendet wurden, wird 50 % des Kaufpreises (abzüglich Versandkosten und einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 %) Ihrem YL-Konto gutgeschrieben.

Diese Regelungen für die Rückgabe von Produkten haben keine Auswirkungen auf das Recht eines/einer Vertriebspartners/Vertriebspartnerin, Produkte bei Kündigung des Vertriebspartnervertrags, wie in Abschnitt 38 des Vertriebspartnervertrags beschrieben, zurückzusenden.

8.1.2 Rechte und Pflichten der Vertriebspartner von Young Living

Die Vertriebspartner von Young Living müssen die Rechte ihrer Kunden (Verbraucher), wie in dieser Richtlinie zur Rückgabe von Produkten dargelegt, beachten und somit ihren Kunden (Verbrauchern) dieselben Garantien einräumen, die auch Young Living seinen Mitgliedern gewährt. YL-Vertriebspartner müssen:

- a. YL über sämtliche Stornierungsmittelungen oder Garantieansprüche informieren, die sie von einem Kunden (Verbraucher) erhalten, und
- b. In jeder erdenklichen Form mit YL zusammenarbeiten, um die Einhaltung der Rechte des Kunden (Verbrauchers) sicherzustellen.

Die Rechte der YL-Vertriebspartner, eine Bestellung zu stornieren, die der/ Vertriebspartner bei YL aufgegeben hat, unterliegen den Richtlinien und Verfahren, die Teil des Vertrags zwischen den einzelnen Vertriebspartnern und YL sind.

Die Vertriebspartner sind verpflichtet, sämtliche von ihnen erhaltenen Produktrücksendungen innerhalb von vierzehn (14) Tagen, nachdem sie die Rücksendung erhalten haben, an das Unternehmen zurückzugeben. Übermäßige Rücksendungen werden als Missbrauch der Rückgaberrichtlinie von Young Living erachtet und können zur Aufhebung Ihrer Rückgaberechte und/oder Ihrer Vertriebspartnerschaft führen.

Um eine Rückerstattung für mangelbehaftete Produkte zu erhalten, muss der/die VertriebspartnerIn einen Beleg, eine Rechnung oder einen Kaufnachweis mit

Datum, Betrag und Produktbeschreibung einschließlich der Produktmenge einreichen.

8.1.3 Rechtsansprüche der Vertriebspartner und der Kunden der Vertriebspartner

Ihre Rechtsansprüche umfassen das Recht, Produkte zu erhalten, die mit der Beschreibung (und etwaigen Proben) übereinstimmen, unter Bezugnahme derer sie verkauft wurden, die eine zufriedenstellende Qualität aufweisen und die für den Zweck, für den diese Produkte in der Regel gekauft werden, sowie für den konkreten Zweck, für den Sie sie gekauft haben und über den Sie uns vorher informiert haben, geeignet sind. Die oben dargelegten Stornierungsrechte und die YL-Garantie gelten zusätzlich zu diesen Rechtsansprüchen.

Wir tun alles in unserer Macht stehende, um sicherzustellen, dass die Produkte von YL von höchster Qualität sind. Sollten die Produkte jedoch beschädigt sein, wenn sie bei Ihnen eingehen, oder Sie sie als defekt bzw. nicht von der zu erwartenden Qualität erachten, wenden Sie sich bitte unverzüglich an Ihre(n) VertriebspartnerIn oder direkt an YL.

8.1.4 Produkt-Sets

Produkt-Set, die an Young Living zurückgegeben werden, müssen vollständig sein, andernfalls sind sie vom Umtausch oder einer Rückerstattung ausgeschlossen. Für einzelne Artikel aus einem Produkt-Set wird keine Rückerstattung gewährt.

8.1.5 Rückgabe von Verkaufsförderungsprodukten

Für die Rückgabe von Gratisprodukten, die der Vertriebspartner aufgrund eines durch einen entsprechenden Einkauf erworbenen Anspruchs oder im Zuge einer BOGO-Aktion („zwei zum Preis von einem“) erhalten hat, gelten folgende Bestimmungen:

- a. Sofern Produkte aus einem Einkauf, der zum Bezug von Gratisprodukten berechtigt, ganz oder teilweise zurückgesandt werden und dies zum Verlust des Anspruchs auf den/die Gratisartikel führt, sind die Gratisartikel ebenfalls zurückzusenden; andernfalls werden dem Vertriebspartner die Gratisartikel in Rechnung gestellt.
- b. Sofern nur eines der im Zuge einer BOGO-Aktion („zwei zum Preis von einem“) erworbenen Produkte zurückgesandt wird, erhält das Mitglied von Young Living keine Erstattung, da Young Living davon ausgeht, dass es sich bei dem zurückgegebenen Artikel um das Verkaufsförderungsprodukt handelt. Sofern beide im Zuge einer BOGO-Aktion erworbenen Produkte zurückgesandt werden, erhält das Mitglied von Young Living die Erstattung des Kaufpreises für das erworbene Produkt.

8.2 Rückgabeverfahren

Das folgende Verfahren gilt für alle Rücksendungen zum Zweck der Rückerstattung, des Rückkaufs oder des Umtauschs.

- a. Gesonderte Rückgaberichtlinien gelten im Falle der Beendigung der Vertriebspartnerschaft (siehe Ziffer 38 „Beendigung“ der Geschäftsbedingungen der Vertriebsvereinbarung).
- b. Alle Produkte müssen in ihrer Originalverpackung (z.B. Glasflaschen oder Plastikbehälter) zurückgesandt werden. Trifft eine Sendung nicht in der Vertriebszentrale der Gesellschaft ein, ist das Mitglied selbst für die Nachforschung bezüglich des Verbleibs der Sendung verantwortlich. Young Living übernimmt keine Haftung für auf dem Transportweg verloren gegangene oder beschädigte Produkte.
- c. Für die Rücksendung ist eine RMA-Nummer (Genehmigungsnummer für die Produktrücksendung) erforderlich, die telefonisch beim Kundenservice von YL Europe einzuholen ist. Die RMA-Nummer ist auf der Außenseite des Paketes anzubringen oder im Paket ist ein ausgefülltes „Formular für Produktrücksendungen, Falschliefungen und mangelhafte Lieferungen“ (kurz: Produktrücksendeformular) beizulegen; anderenfalls wird die Sendung versandkostenpflichtig an den Absender zurückgesandt.
- d. Alle Rücksendungen müssen auf Kosten des YL Mitglieds an die unter Ziff.15 angegebene Adresse von Young Living erfolgen (Kosten-Ausnahme siehe Abschnitt 8.1.1a+b). Nachnahmesendungen werden von Young Living nicht angenommen.
- e. Der Umfang des Umtausches wird auf den Monat angerechnet, in dem der Umtausch erfolgt ist.
- f. Bei wiederholter Rückgabe desselben Produkts erfolgt mit Ausnahme der Rückgabe aufgrund einer Beschädigung oder eines Mangels keine Erstattung oder Umtausch.
- g. Die Gutschrift/Erstattung erfolgt, sobald Young Living die Waren erhalten hat.
- h. Die Vertriebspartner haften für die Rücksendung der Produkte in einwandfreiem Zustand.
- i. Die Produkte müssen von dem Vertriebspartner zurückgesandt werden, der sie von Young Living erworben hat.

ABSCHNITT 9 – BESTELLUNGEN

9.1 Bestellmethoden

Mitglieder und Vertriebspartner können Bestellungen per Telefon, Telefax, Post, über die Website (Virtuelles Büro) von Young Living aufgeben.

9.1.1 Telefonische Bestellung

Bei telefonischen Bestellungen werden alle Daten benötigt, die im Produktbestellformular von Young Living abgefragt werden. Unsere Mitarbeiter stehen Ihnen von Montag bis Freitag zwischen 10:00 und 18:00 Uhr WEZ telefonisch zur Verfügung. Zahlungen können per Kreditkarte (Visa, MasterCard, Solo, Electron und Maestro), Lastschrift oder Banküberweisung erfolgen. Schecks oder Barzahlungen werden nicht akzeptiert.

9.1.2 Bestellung per Telefax

Bei Bestellung per Telefax ist das Bestellformular leserlich in Druckschrift auszufüllen. Zahlungen können per Kreditkarte (Visa, MasterCard, Solo, Electron und Maestro), Scheck oder Banküberweisung erfolgen. Bestellungen können an folgende Telefaxnummer im Vereinigten Königreich übermittelt werden: +44 (0)1480-862849.

9.1.3 Bestellungen per Post/E-Mail

Bei Bestellung per Post ist das ausgefüllte Bestellformular zusammen mit der Bezahlung an folgende Adresse zu senden:

Young Living (Europe) Ltd

12 Harvard Way, Harvard Industrial Estate,
Kimbolton, Huntingdon
PE28 0NJ, Vereinigtes Königreich

z. Hd. Auftragsannahme

E-Mail: kundenservice@youngliving.com

Zahlungen können per Kreditkarte (Visa, MasterCard, Solo, Electron und Maestro), Lastschrift oder Banküberweisung erfolgen. Schecks oder Barzahlungen werden nicht akzeptiert.

9.1.4 Young-Living-Webseite

Über die Unternehmenswebseite können Bestellungen und Informationen schnell und einfach aufgegeben bzw. abgerufen werden. Sie steht (mit Ausnahme von Ausfallzeiten und den Zeiten für Updates) an sieben Tagen der Woche rund um die Uhr zur Online-Aufgabe von Bestellungen zur Verfügung. Zur Einrichtung eines Login und Sicherheitscodes (4-stellige PIN) unter www.youngliving.com benötigen Sie Ihre Mitgliedsnummer und Passwort (die geheim zu halten sind). Sie müssen Ihren PIN-Code sicher verwahren und dürfen Bestellungen ausschließlich unter Ihrem Konto aufgeben.

9.2 Essentielles Prämienprogramm – Automatischer LieferService (ALS)

Ein wesentlicher Faktor für den Erfolg eines Direktvertriebsunternehmens ist ein gut funktionierender ALS. Das Essentielle Prämienprogramm von Young Living fördert regelmäßige Bestellungen und bietet wertvolle Incentives für Vertriebspartner. Eine ALS-Bestellung ist eine monatliche sich wiederholende Bestellung der für den Wiederverkauf sowie für den eigenen Gebrauch verwendeten Produkte. Um sich für dieses Programm anzumelden, müssen Sie bei Aufgabe

der Bestellung angeben, dass es sich um eine ALS-Bestellung handelt, das Produkt auswählen, das Ihr Kunde bestellt hat oder das Sie monatlich von Young Living beziehen möchten, und den Tag des Monats angeben, an dem die Bestellung ausgeführt werden soll (hinsichtlich der verfügbaren Termine kann es bestimmte Einschränkungen geben). Die Kreditkarte oder das Bankkonto, von dem/dem Sie die Zahlung autorisiert haben, wird automatisch mit dem für die Bestellung zahlbaren Betrag zuzüglich anfallender Versandkosten und Umsatzsteuer belastet. Die Mindestbestellmenge beträgt 50PV (Persönliches Volumen).

Teilnahmevoraussetzungen:

- Eine monatliche ALS-Bestellung von insgesamt mindestens 50 PV.
- Gewisse Voraussetzungen müssen erfüllt werden, um die Boni des Vergütungsplans zu erhalten. Bitte entnehmen Sie Genaueres dem Dokument „Vergütungsplan“.

Eine ALS-Bestellung kann aufgegeben werden:

- über das Virtuelle Büro (VO)
- telefonisch bei einem unserer Kundenserviceberater (ein ausgefülltes und unterschriebenes Formular mit Ihrer Bewilligung muss jedoch beim Kundenservice eintreffen, bevor eine ALS-Bestellung versendet werden kann)
- indem Sie das ALS-Anmeldeformular ausfüllen und (per Email, Fax oder Post) an uns übermitteln. Vorteile der Teilnahme am Essentiellen Prämienprogramm:
 - garantierte monatliche Belieferung
 - Preisnachlass auf exklusive Produkt-Set
 - Erhalt von ALS-Bonuspunkten für den kostenlosen Erhalt von Produkten (siehe 1.2.1).
 - Anspruch auf Vergütung gemäß dem Vergütungsplan mit einer monatlichen ALS-Bestellung von insgesamt mindestens 100PV
 - reduzierte Versandkosten

9.2.1 ALS-Produktbonuspunkte

Mitglieder, die mit einer Mindestbestellung von 50 PV am Essentiellen Prämienprogramm teilnehmen, können einen Anspruch auf ALS-Produktbonuspunkte gemäß folgendem Schema erwerben:

- Bei 1 - 6 (aufeinanderfolgenden) Monaten werden vom PV-Wert der ALS-Bestellungen 10% als Produktbonuspunkte gutgeschrieben.
- Bei 7 - 12 (aufeinanderfolgenden) Monaten werden vom PV-Wert der ALS-Bestellungen 15% als Produktbonuspunkte gutgeschrieben.
- Ab 13 (aufeinanderfolgenden) Monaten werden vom PV-Wert der ALS-Bestellungen 20% als Produktbonuspunkte gutgeschrieben.
- Diese ALS-Produktbonuspunkte werden nach Versand der Bestellung dem Konto des Mitglieds gutgeschrieben. Bei Unterbrechung der monatlichen ALS-Bestellung verfallen die durch kontinuierliche Teilnahme erworbenen Boni.

9.2.2 Einlösung der ALS-Produktbonuspunkte

- Die ALS-Produktbonuspunkte können ausschließlich für Produkteinkäufe (nur für auf das PV anrechenbare Produkte, jedoch nicht für Verkaufshilfen) eingelöst werden. Die Einzelheiten entnehmen Sie bitte der jeweils gültigen Preisliste.
- Die mit ALS-Produktbonuspunkten gekauften Produkte sind nicht für das PV oder eine sonstige Qualifizierung anrechenbar.
- ALS-Produktbonuspunkte können erst nach einer Teilnahme von 2 (zwei) Monaten ab Aufgabe der ersten ALS-Bestellung eingelöst werden.
- Die ALS-Bonuspunkte können nur in einer ALS-Bonuspunktebestellung eingelöst werden. Diese ALS-Bonuspunkte können nicht in einer ALS-Bestellung oder Standardbestellung verrechnet werden.
- Die ALS-Produktbonuspunkte können nicht für Verkaufsförderungsangebote verwendet werden.
- Monatlich können höchstens 350 ALS-Produktbonuspunkte eingelöst werden.
- Die ALS-Produktbonuspunkte laufen nach jeweils 12 Monaten ab. Für die Einlösung von Punkten benötigen Vertriebspartner eine vollständig abgewickelte ALS-Bestellung im Vormonat unter der Voraussetzung, dass die ALS-Bestellungsvorlage weiterhin besteht.
- Die gesamten Versandkosten für ALS-Bestellungen sind vom Mitglied zu tragen.
- Fehlende ALS-Bonuspunkte können nicht durch monetäre Zuzahlung ersetzt werden.

9.2.3 Änderung von ALS-Bestellungen

Eine ALS-Bestellung kann geändert werden

- über das Virtuelle Büro bis einen Tag (24:00 Uhr) vor dem Ausführungsdatum der ALS-Bestellung
- telefonisch während der üblichen Bürozeiten von Young Living Europe bis zum letzten Arbeitstag vor dem Ausführungsdatum der ALS-Bestellung. Aus Sicherheitsgründen müssen Änderungen von ALS-Bestellungen per Email oder Telefax fünf (5) Werktagen vor dem festgelegten Ausführungsdatum erfolgen. Die Teilnahme am Essentiellen Prämienprogramm ist optional und dient dem Zweck, Ihren Verkauf an Endverbraucher zu optimieren.

9.2.4 Stornierung von ALS-Bestellungen

Bei Stornierung oder Rücksendung einer ALS-Bestellung (d.h. keine ALS-Bestellung in einem Monat) verfallen alle nicht in Anspruch genommenen ALS-Produktbonuspunkte und alle in diesem Zusammenhang durch regelmäßige monatliche Bestellung erworbenen Boni. Sie können Ihre ALS-Bestellung über das Virtuelle Büro auf der Unternehmenswebseite, durch schriftliche Mitteilung oder durch sonstige Mitteilung an Young Living Europe während der üblichen Bürozeiten bis 5 (fünf) Tage vor dem festgelegten Ausführungsdatum stornieren.

Sollte eine ALS-Bestellung storniert werden (Stornierung durch Vertriebspartner oder wegen Zahlungsverzug),

verfallen alle ALS-Produktbonuspunkte, und die erworbenen Prozentuale Vorteile (15% oder 20%) werden bei Wiederaufnahme der monatlichen ALS Bestellung auf die beginnenden 10% zurückgesetzt.

9.3 Allgemeine Bestellrichtlinien

Falls die Bezahlung für eine Bestellung nicht gültig oder korrekt erfolgt ist, wird sich Young Living bemühen, Sie telefonisch, per Post oder E-Mail zu kontaktieren, damit eine erneute Bezahlung erfolgen kann. Damit Bestellungen für einen bestimmten Monat angerechnet werden können, müssen sie spätestens am letzten Tag des Monats eingehen und angenommen werden. Im Falle von Änderungen noch nicht ausgeführter Bestellungen werden diese weiterhin unter dem ursprünglichen Bestelldatum geführt. Das kann sich auf die Qualifizierung für den Provisionsanspruch auswirken. Sofern ein bestelltes Produkt nicht lagernd oder nicht mehr lieferbar ist, wird Young Living sich darum bemühen, Sie telefonisch oder per E-Mail zu kontaktieren, damit Sie ein Alternativprodukt auswählen können, sofern sich dies negativ auf den Erwerb Ihrer Qualifizierung auswirken sollte. Wenn wir Sie nicht innerhalb von 1 – 2 (ein bis zwei) Werktagen erreichen oder innerhalb dieses Zeitraums keine Antwort von Ihnen erhalten, wird Young Living die Bestellung ohne den entsprechenden Artikel ausführen.

9.3.1 Nachträgliche Ausführung offener Bestellungen

Da die nachträgliche Ausführung offener Bestellungen (u.a. Teillieferungen) häufig zu Qualifizierungsproblemen führt und wir bei einigen aus dem Ausland bezogenen Produkten keinen Einfluss auf zuverlässige Belieferung haben, bietet Young Living normalerweise nicht die Möglichkeit der nachträglichen Ausführung offener Bestellungen an. Offene Bestellungen werden von Young Living nur in seltenen Einzelfällen nachträglich ausgeführt. Falls dies dennoch der Fall ist, fallen für den Versand der nachträglich gelieferten Produkte keine Versandgebühren an.

9.3.2 Bestellsannahmeschluss zum Monatsende

Bestellsannahmeschluss zum Monatsende für Onlinebestellungen ist der letzte Kalendertag eines Monats um 6:59 WEZ. Per Post und Telefax übermittelte Bestellungen müssen spätestens am letzten Tag eines Monats eingehen. Alle übermittelten Bestellungen werden in dem Monat angerechnet, in dem sie eingehen. Diese Frist verlängert sich auch dann nicht, wenn das Monatsende auf ein Wochenende, einen Feiertag oder einen Tag fällt, an dem die Verwaltung von Young Living geschlossen ist. Die Webseite steht an sieben Tagen pro Woche rund um die Uhr zur Verfügung, sodass alle Bestellungen zum Monatsende erfolgen können.

9.3.3 Zurückdatieren von Bestellungen

Bestellungen werden in dem Monat, in dem sie eingehen, ausgeführt. Bestellungen werden nicht auf den Umsatz eines vorangegangenen Monats angerechnet.

ABSCHNITT 10 – VERSAND

10.1 Versandarten, Versandgebühren

Der Versand der Bestellungen erfolgt üblicherweise innerhalb von 2 (zwei) Wochentagen (ausgenommen an Samstagen und örtlichen Feiertagen). Jeder Sendung liegt eine Rechnung bei, aus der sich die Bestellnummer, Mitgliedsnummer und Mitgliedsname, Artikelnummer, Artikelbezeichnung, Preis, Rechnungsbetrag und die Zahlungsweise ergeben. Die Versanddokumente sind von den Vertriebspartnern bei ihren Buchhaltungsunterlagen aufzubewahren. Sendungen können **über den Paketdienst** nachverfolgt werden.

10.2 Lieferabweichungen

Bei Erhalt der Bestellung sollten die Produkte mit der Rechnung verglichen werden, um sicherzugehen, dass keine Lieferabweichungen oder Lieferschäden vorliegen. Bitte melden Sie Young Living innerhalb von 5 (fünf) Arbeitstagen nach Erhalt einer Sendung alle Lieferabweichungen oder Lieferschäden per Post, Telefon oder Telefax. Erfolgt innerhalb von 5 (fünf) Tagen keine Meldung, verfällt Ihr Anspruch auf Behebung der Abweichung. Bitte lesen Sie auch Ziffer 8.1.1 und 8.2 bezüglich der Rückgabeverfahren bei Lieferabweichungen oder Lieferschäden. Zur Behebung von Problemen im Zusammenhang mit den von Ihnen erhaltenen Lieferungen steht Ihnen die Kundenserviceabteilung von Young Living (Europe) Ltd gerne zur Verfügung. Ihr Kundenserviceberater sucht mit Ihnen eine Lösung für das Problem und erteilt Ihnen gegebenenfalls eine RMA-Nummer (Genehmigungsnummer für die Warenrücksendung). Sie können sich auch telefonisch, per Email oder Telefax mit uns in Verbindung setzen.

ABSCHNITT 11 – ZAHLUNG

11.1 Zahlungsmethoden

- Young Living akzeptiert folgende Zahlungsmethoden:
- per Kreditkarte: Visa, MasterCard, Solo, Electron und Maestro Die Verwendung der Kreditkarte einer anderen Person ohne deren schriftlicher Genehmigung ist rechtswidrig und kann zur Beendigung der Vertriebsvereinbarung sowie zur Einleitung rechtlicher Schritte führen.
 - per Lastschrift und Banküberweisung

11.2 Unzureichende Geldmittel

Zur Bezahlung der regelmäßigen Bestellungen und ALS-Bestellungen ist von Ihnen dafür Sorge zu tragen, dass Ihr Konto ausreichende Mittel aufweist. Sofern der ausstehende Betrag nicht umgehend beglichen wird, kann dies rechtliche Schritte sowie die Beendigung der

Vertriebspartnerschaft nach sich ziehen. Ausstehende Beträge können von Ihrer Provision in Abzug gebracht werden.

11.3 Form der Provisions- und Bonuszahlungen

Provisions- und Bonuszahlungen können nach Ihrer Wahl (ganz oder teilweise) als Guthaben auf Ihrem Young-Living-Konto verbleiben. Dieses Guthaben kann gemäß Ziffer 7.8 für künftige Produktbestellungen verwendet werden. Bitte setzen Sie sich schriftlich unter Angabe Ihres Namens, Ihrer YL-ID, des Betrages und der Provision oder des Bonus, der als Guthaben auf Ihrem Konto verbleiben soll, mit dem Kundenservice in Verbindung, wenn Sie sich für diese Möglichkeit entscheiden.

ABSCHNITT 12 - FÜHRUNG DER VERTRIEBSPARTNERKONTEN

12.1 Änderungen von Daten des Vertriebspartnerkontos

Sie sind verpflichtet, Young Living unverzüglich über alle Änderungen der in der Vertriebspartnerbewerbung und Vertriebsvereinbarung enthaltenen Daten zu informieren. Änderungen der vorliegenden Daten können durch schriftliche Mitteilung an den Kundenservice oder über das Virtuelle Büro auf der Unternehmenswebseite erfolgen. Änderungen in Bezug auf den Sponsor oder auf Steuerdaten (außer einer Änderung Ihrer Umsatzsteuernummer) fallen nicht unter die gemäß diesem Absatz mitzuteilenden Änderungen.

12.1.1 Wechsel des Sponsors

Um das Fortbestehen der Vertriebsorganisationen und die harte Arbeit der Vertriebspartner zu schützen, rät Young Living ausdrücklich von einem Wechsel des Sponsors ab. Deshalb ist es nur in seltenen Fällen gestattet, mit dem Young-Living-Geschäftsbetrieb zu einem anderen Sponsor überzuwechseln. Für den Wechsel des Sponsors ist ein schriftlicher Antrag an die Kundenserviceabteilung von Young Living (Europe) zu richten, aus dem sich die Gründe für den Wechsel ergeben. Der Antrag muss vom Vertriebspartner der den Wechsel wünscht direkt gestellt werden und entweder per Post mit Originalunterschrift (Kopien werden nicht akzeptiert), oder von der auf der YL-Datenbank gespeicherten E-Mail Adresse gesendet werden (weitergeleitete E-Mails von einer anderen E-Mail Adresse sind ungültig). Sponsorwechsel, die nach Young Living's Ermessen dem Zweck dienen, finanzielle Vorteile durch Manipulation des Vergütungsplans zu erzielen, werden abgelehnt. Auch werden Sponsorwechsel abgelehnt, die für einen einzelnen Vertriebspartner oder einer Gruppe von Vertriebspartnern unmäßig erscheint. Young Living hält sich das Recht vor, Sponsorwechsel jederzeit und nach eigenem Ermessen durchzuführen.

Ein Wechsel ist nur unter folgenden Voraussetzungen möglich:

- a. Sofern ein Vertriebspartner auf irreführende oder unlautere Weise angeworben wurde, kann er einen Wechsel zu einem anderen Sponsor mit seiner gesamten Vertriebsorganisation beantragen. Anträge auf einen Wechsel aufgrund derartiger Anwerbung werden jeweils im Einzelfall geprüft. Ihre Genehmigung liegt im alleinigen Ermessen von Young Living.
- b. Der einen Wechsel wünschende Vertriebspartner muss einen schriftlichen Antrag zusammen mit der schriftlichen Genehmigung der 3 (drei) Upline-Mitglieder, deren Einkommen von dem Wechsel betroffen sind, einreichen. Diese 3 (drei) Vertriebspartner müssen den Status „Aktiv“ führen, was einen Erwerb von mindestens 100PV pro Monat in den letzten 6 (sechs) Monaten bedeutet. Diese drei Upline-Mitglieder müssen während der letzten sechs Monate mindestens einen Wert von 100PV pro Monat erreicht haben. Der Antrag muss direkt vom Wechsel wünschenden Vertriebspartner eingereicht werden. Sollte der Antrag von einer anderen Person (damit ist auch der direkte Sponsor gemeint) übermittelt werden, wird dieser nicht akzeptiert und automatisch abgelehnt. Im Antrag muss vom wechselnden Vertriebspartner das Verstehen bestätigt werden, dass eine eventuell existierende Downline aufgegeben wird, und nicht mit dem Vertriebspartner wechselt. Die Downline bleibt in der ursprünglichen Struktur. Eine Entscheidung ob ein Wechsel zugestimmt wird, liegt im alleinigen Ermessen von Young Living.
- c. Ein Vertriebspartner, der sechs (6) Monate lang keine Bestellung aufgegeben hat, ist berechtigt, zu einem anderen Sponsor seiner Wahl zu wechseln. Dazu ist ein schriftlicher Antrag mit der Originalunterschrift des Vertriebspartners erforderlich. Die Genehmigung des Antrags liegt im alleinigen Ermessen von Young Living. Produktbestellungen können nicht vor der Antragstellung zum Wechsel getätigt werden. Die Vertriebspartner der Downline verbleiben in der ursprünglichen Linie und wechseln nicht zusammen mit dem wechselnden Vertriebspartner.
- d. Die gleiche Vorgehensweise wie im Punkt 3 beschrieben, gilt für Vertriebspartner die ihr YL Konto reaktivieren möchten. In diesem Fall wird jedoch ein E-Mail, von der auf der YL-Datenbank gespeicherten E-Mail Adresse, akzeptiert.
- e. Probleme bezüglich der Haltung des Sponsors, mangelnde Unterstützung, persönliche Konflikte oder gesellschaftliche Präferenzen werden nicht als Gründe für einen Wechsel akzeptiert. Young Living behält sich das Recht vor, den Sponsorwechsel abzulehnen, auch wenn dieser aus den unter Absatz 1 bis 3 genannten Gründen verlangt wird. Für alle übermittelten Anträge wird eine Verwaltungsgebühr von \$35* USD verrechnet. Diese Verwaltungsgebühr wird auch bei Antragsablehnung verrechnet.

*Die "Verwaltungsgebühr" wird nach dem von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Umrechnung verwendeten Umtauschkurs in Euro (€) umgerechnet

12.1.2 Sponsorwechsel bei Neueinschreibung

Die Anmeldung kann vom neuen Mitglied selbst oder dessen Enroller unter folgenden Voraussetzungen beantragt werden:

- a. es wurde noch nicht angefangen eine Downline-Organisation aufzubauen
- b. innerhalb von 5 Tagen durch telefonische Mitteilung an den Kundenservice
- c. innerhalb von 30 Tagen durch schriftliche Mitteilung per Post, Fax oder per Email von dem bei Young Living verzeichneten E-Mail-Account. Unterlagen mit Unterschrift(en) müssen entweder im Original per Post oder als PDF (gescanntes Original) übermittelt werden.
- d. Sollte ein Antrag über einen Sponsorwechsel vom neuen Mitglied und dem Enroller eintreffen, hat der Antrag des neuen Mitglieds Vorrang.
- e. Nur ein Wechsel wird in diesen 30 Tagen nach einer Neuanmeldung akzeptiert.

12.3 Geheimhaltung

Der Vertriebspartner trägt als selbständiger Unternehmer dafür Sorge, dass personenbezogene Kundendaten, einschließlich Kreditkartendaten, die während seiner Geschäftstätigkeit erhoben und/oder verarbeitet werden, auf sichere Weise gemäß dem geltenden Datenschutzgesetz, den branchenüblichen Standards und gemäß den im Einzelnen in den Richtlinien und Verfahren sowie in der Datenschutzerklärung dargelegten Bestimmungen verarbeitet, gespeichert und vernichtet werden. Der Vertriebspartner hält alle ihm zur Verfügung gestellten Informationen über Young Living, andere Mitglieder der Young Living Gruppe sowie das Produktsortiment und Vertriebssystem von Young Living während der Laufzeit dieser Vereinbarung und über deren Beendigung hinaus geheim. Diese Informationen beziehen sich auf alle Daten und Informationen über die Mitglieder der Verkaufsorganisation von Young Living, unabhängig davon, ob diese der Downline des Vertriebspartners angehören oder nicht.

ABSCHNITT 13 - BEILEGUNG VON STREITIGKEITEN, DISZIPLINARMASSNAHMEN

13.1 Streitigkeiten zwischen Vertriebspartnern

Falls Sie eine Beschwerde über einen anderen Vertriebspartner im Hinblick auf Praktiken oder Verhaltensweisen im Zusammenhang mit Ihrer Young-Living-Geschäftstätigkeit vorzubringen haben, sollten Sie das Problem zunächst mit dem betreffenden Vertriebspartner besprechen. Wenn das Problem dadurch nicht gelöst werden kann, sollten Sie einem Silver-Status-Leiter Ihrer Upline von dem Problem berichten, um vor Ort eine Lösung zu finden. Sofern die Angelegenheit nicht bereinigt werden kann, ist eine schriftliche Beschwerde an Young Living (Europe) Ltd zu richten, aus welcher sich die konkreten Beanstandungen unter Angabe des Datums und Orts der Vorfälle und der Personen, die die Vorfälle aus erster Hand bezeugen

können, ergeben. Nach Erhalt der schriftlichen Beschwerde werden die Mitarbeiter von Young Living (Europe) Ltd die Angelegenheit im Lichte der anwendbaren Richtlinien prüfen und eine Entscheidung zur Beilegung der Streitigkeiten fällen. Die Mitarbeiter von Young Living (Europe) Ltd können auch disziplinarische Maßnahmen gemäß den Bestimmungen unter Ziffer 13.3 verhängen.

13.2 Streitigkeiten zwischen Young Living und Vertriebspartnern

Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass die Gesellschaft im Falle eines Verstoßes berechtigt ist, gegen ihn vor einem zuständigen Gericht Klage, einschließlich einer Klage auf Schadenersatz, einzureichen.

13.2.1 Rechtswahl

Diese Vereinbarung unterliegt österreichischem Recht. Die Parteien vereinbaren Wien als ausschließlichen Gerichtsstand für alle sich aus dieser Vereinbarung oder einem sonstigen zwischen den Parteien bestehenden Vertragsverhältnis ergebenden Streitigkeiten.

13.3 Disziplinarmaßnahmen

13.3.1 Abmahnung und Sanktionen

Sofern die Gesellschaft feststellt, dass ein Vertriebspartner gegen eine Bestimmung dieser Vereinbarung verstoßen hat, ist die Gesellschaft berechtigt, die Vereinbarung zu kündigen oder gegen den Verstoß durch folgende Maßnahmen vorzugehen:

- a. durch eine schriftliche Abmahnung mit Hinweis auf die dem Verstoß zugrunde liegende Richtlinie oder Bestimmung sowie auf die im Falle des wiederholten Verstoßes zu erwartenden Sanktionen
- b. durch Verhängung einer Probezeit, einschließlich der Wiedergutmachung des Verstoßes durch den Vertriebspartner während der Probezeit und Überwachung der Einhaltung der Bestimmungen der Vereinbarung durch die Gesellschaft
- c. durch Rücknahme oder Widerruf einer Auszeichnung oder Anerkennung oder die Beschränkung der Teilnahme an den von der Gesellschaft gesponserten Veranstaltungen während eines bestimmten Zeitraums oder bis zur Erfüllung bestimmter Bedingungen
- d. durch die Aussetzung bestimmter Sonderrechte aus dem Vertriebsverhältnis wie u.a. die Bestellung von Produkten, Teilnahme an den Programmen der Gesellschaft, das Vorrücken im Vergütungsplan, die Teilnahme als Sponsor, einschließlich der Teilnahme als internationaler Sponsor während eines bestimmten Zeitraums oder bis zur Erfüllung bestimmter Bedingungen
- e. durch die Einbehaltung von Bonus- und Provisionszahlungen bis zur rechtskräftigen Feststellung aller Ansprüche von Young Living

- f. durch die Auferlegung von Vertragsstrafen oder sonstigen gesetzlich zulässigen Strafen.

13.3.2 Kündigung

Im Falle der Kündigung der Vereinbarung

- a. verliert der Vertriebspartner das Recht, die Produkte von Young Living zum Großhandelspreis für Vertriebspartner zu beziehen
- b. verliert der Vertriebspartner das Recht, sich als Vertriebspartner von Young Living auszuweisen
- c. verliert der Vertriebspartner alle ihm aus seiner Vertriebspartnerschaft zustehenden Rechte sowie das Recht, am Vergütungsplan, einschließlich künftigen Provisions- und Vergütungszahlungen, teilzunehmen
- d. ist der Vertriebspartner verpflichtet, alle von Young Living verlangten angemessenen Handlungen vorzunehmen, einschließlich der Unterlassung der Verwendung der Marken und Dienstleistungsmarken von Young Living.

13.4 Widerspruch gegen Disziplinarmaßnahmen

Nach Verhängung einer Sanktion oder Disziplinarmaßnahme (ausgenommen im Fall einer Aussetzung bis zum Abschluss einer Untersuchung) kann gegenüber Young Living (Europe) Ltd Widerspruch gegen die Sanktion erhoben werden. Der Widerspruch ist schriftlich innerhalb einer Frist von 15 (fünfzehn) Tagen ab Zustellung der Disziplinarmaßnahme gegenüber der Gesellschaft zu erheben. Sofern innerhalb der Frist von 15 Tagen kein Widerspruch erhoben wird, ist die verhängte Sanktion unanfechtbar. Dem Widerspruchsschreiben sind alle als Beweis verfügbaren Unterlagen beizulegen. Die Geschäftsführung wird die verhängte Sanktion prüfen, eine Entscheidung über die angemessenen Maßnahmen treffen und diese dem Vertriebspartner schriftlich mitteilen.

ABSCHNITT 14 - INAKTIVE MITGLIEDER, REAKTIVIERUNG, KÜNDIGUNG

14.1 Inaktive Mitglieder

Wenn Sie in einem Monat das erforderliche persönliche Umsatzvolumen (PV) nicht erreichen, gelten Sie für diesen Monat als inaktives Mitglied und erhalten keine Provisions- oder Bonuszahlungen für die über die Downline erzielten Umsätze. Wenn Sie für die Dauer von 12 (zwölf) aufeinanderfolgenden Monaten inaktiv bleiben, werden Sie aus der Vertriebsorganisation als Vertriebspartner von Young Living herausgenommen und Ihre Vertriebspartnerschaft gilt als beendet. Die übrigen Mitglieder der Verkaufsorganisation oder Downline rücken in der Folge zum nächsthöheren aktiven Vertriebspartner Ihrer Upline auf. Zur Pflege des Kontakts mit ausgeschiedenen Mitgliedern wird Ihr Name in die Liste inaktiver Mitglieder aufgenommen, zu welcher der Silver-Status-Leiter der nächsthöheren Upline Zugang hat. Personenbezogene Daten werden

von Young Living gemäß Ziffer 2.5 dieser Richtlinien und Verfahren behandelt.

14.2 Reaktivierung

Vertriebspartner, die aufgrund von Inaktivität ausgeschieden sind, können bei der Kundenserviceabteilung die Reaktivierung ihrer Mitgliedschaft beantragen. Nach Reaktivierung ist von dem Mitglied das erforderliche persönliche Umsatzvolumen (PV) zu erfüllen. Sofern nichts anderes gewünscht wird, wird das Mitglied anschließend unter dem früheren Sponsor/ Anmelder reaktiviert. Falls der frühere Sponsor inaktiv sein sollte, wird das Mitglied unter dem nächsthöheren aktiven Mitglied der Upline reaktiviert. Mitglieder, die ihre Mitgliedschaft reaktivieren, haben keinen Anspruch auf die bei Ausscheiden wegen Inaktivität verlorene Downline und werden als neue Mitglieder behandelt.

14.3 Außerordentliche Kündigung

Ein Verstoß gegen jedwede Bestimmung der Vertriebsvereinbarung stellt einen Verstoß gegen wesentliche Vertragspflichten der Vertriebsvereinbarung dar und kann die in Ziffer 13.3 bezeichneten disziplinarischen Maßnahmen, einschließlich der außerordentlichen fristlosen Kündigung der Vertriebsvereinbarung nach sich ziehen. Eine Kündigung führt zum Verlust aller Ansprüche. Im Falle der Beendigung eines Vertriebsverhältnisses aus wichtigem Grund wird dem Vertriebspartner die Kündigung per Post oder Telefax an die in den Akten vermerkte Anschrift übermittelt. Die Kündigung wird mit Übermittlung der schriftlichen Kündigung an den Vertriebspartner wirksam. Der gekündigte Vertriebspartner darf mit sofortiger Wirkung nicht mehr als Young-Living-Vertriebspartner auftreten. Ein Vertriebspartner, dessen Vertriebsverhältnis aus wichtigem Grund beendet wurde, kann sich nach Ablauf von 12 (zwölf) Kalendermonaten ab dem Datum der Kündigung erneut für die Aufnahme als Vertriebspartner bewerben. Ein Vertriebspartner, der sich für seine Wiederaufnahme bewirbt, muss in einem Schreiben an Young Living (Europe) Ltd. die Gründe darlegen, die seine Wiederaufnahme als Vertriebspartner von Young Living rechtfertigen. Die Annahme der beantragten Wiederaufnahme liegt im alleinigen Ermessen von Young Living.

14.4 Ordentliche Kündigung

Die Vertriebsvereinbarung kann von beiden Parteien mit einer Frist von zwei Wochen zum Monatsende ordentlich gekündigt werden. Die Kündigung bedarf der Schriftform. Wenn Sie die Vertriebsvereinbarung ordentlich kündigen, können Sie Kunde werden. Des Weiteren können Sie sich nach Ablauf von 3 (drei) Monaten nach Kündigung erneut als Vertriebspartner bewerben.

14.5 Folgen der Kündigung

Bei Beendigung geben Sie alle Ansprüche auf die Ihnen als Vertriebspartner und über Ihre Downline-Organisation zustehenden Vorteile sowie alle Ansprüche auf künftig auf die Umsätze der Downline zu zahlenden Provisionen und Boni auf. Bei Beendigung sind Sie berechtigt, die an Sie nach dieser Vereinbarung bezahlten Provisionen zu behalten, soweit gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung

- a. die Provisionen nicht für Produkte bezahlt wurden, die an Young Living zurückgesandt wurden
- b. oder soweit von Young Living keine Ihnen für zurückgesandte Produkte zustehenden Erstattungen erfolgt sind.

Von Ihnen nach den vorstehenden Bestimmungen geschuldete Rückerstattungen müssen umgehend nach schriftlicher Aufforderung durch Young Living erfolgen. Provisionen sind nur zurückzuzahlen, sofern sie von Young Living in einem Zeitraum von 120 Tagen nach ihrer Bezahlung berechtigterweise zurückgefordert werden. Mit Ausnahme der Geheimhaltungsverpflichtung gemäß Ziffer 12.3 und des Wettbewerbsverbots sowie der Verschwiegenheitsverpflichtung gemäß Ziffer 3.11 werden Sie im Falle der Kündigung oder Beendigung der Vereinbarung künftig von allen daraus erwachsenden vertraglichen Pflichten entbunden.

15. KONTAKTDATEN

15.1 Kontaktinformation

Young Living (Europe) Ltd.
12 Harvard Way, Harvard Industrial Estate,
Kimbolton, Huntingdon PE28 0NJ
Telefon: +44-0-1480-710032
Fax: +44-0-1480-862849
E-Mail für Bestellungen/Kundenservice:
kundenservice@youngliving.com
Tel: 0800 296 205 (gebührenfrei vom österreichischen Festnetz)
Telefon: +44 (0)1480 710032 (gegen die üblichen Telefongebühren)
Fax: +44 (0)1480 862 849
E-Mail: kundenservice@youngliving.com
Montag bis Dienstag und Donnerstag bis Freitag von 9:00 bis 17:00 WEZ
Mittwoch 9:00 bis 16:00 WEZ
An Feiertagen geschlossen (Achtung: Unterschiedliche Feiertage in England, für weitere Information kontaktieren Sie bitte unseren Kundenservice)

ABSCHNITT 16 MITTEILUNGEN

Mitteilungen an eine Partei im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung müssen schriftlich erfolgen und sind an die bei der Gesellschaft registrierte Anschrift oder Telefaxnummer oder an die jeweils schriftlich von der Partei mitgeteilte Anschrift zu richten.

16.1 Verzug

Young Living haftet nicht bei Verzug oder Nichterfüllung ihrer Verpflichtungen, soweit dies auf nicht von ihr zu vertretende Umstände zurückzuführen ist, wie z.B. höhere Gewalt, Naturkatastrophen, Streiks, Arbeitsniederlegungen, Unruhen, terroristische Anschläge, Kriege, Feuer, Explosionen, Überschwemmung, Tod, schlechte Wetterverhältnisse, beschränkte Verfügbarkeit oder Nichtverfügbarkeit von Bezugsquellen, behördliche Auflagen oder Verordnungen etc.

16.2 Teilnichtigkeit

Sollte eine Bestimmung der Vertriebsvereinbarung in ihrer jeweils geltenden Fassung nichtig oder unwirksam sein, gilt die Bestimmung in dem erforderlichen Umfang als nicht vereinbart oder gestrichen. Dies berührt nicht die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen.

Bei Widersprüchen oder Abweichungen zwischen

- a. diesen Geschäftsbedingungen
- b. den Richtlinien und Verfahren und
- c. dem Vergütungsplan

haben die Geschäftsbedingungen Vorrang; im Falle von Widersprüchen oder Abweichungen zwischen den Richtlinien und Verfahren und dem Vergütungsplan haben die Richtlinien und Verfahren Vorrang.

16.3 Verzicht

Die nicht erfolgte oder verspätete Ausübung eines nach dieser Vereinbarung oder gesetzlich vorgesehenen Rechtes oder Rechtsbehelfs durch eine Partei stellt keinen Verzicht auf dieses Recht oder diesen Rechtsbehelf dar und führt nicht zum Ausschluss oder zur Einschränkung der künftigen Ausübung dieses Rechts oder Rechtsbehelfs. Die einmalige oder teilweise Ausübung dieses Rechts oder Rechtsbehelfs schließt die weitere Ausübung dieses Rechts oder Rechtsbehelfs nicht aus oder schränkt diese nicht ein. Young Living verliert zu keiner Zeit das Recht, die Einhaltung der Bestimmungen dieser Vereinbarung oder der für das Verhalten im Geschäftsverkehr geltenden gesetzlichen Bestimmungen zu verlangen. Auf die Einhaltung eines Rechtes wird nur in seltenen Fällen nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch den Compliance Officer oder einen anderen leitenden Angestellten der Gesellschaft verzichtet. Die Genehmigung gilt jeweils nur für den Einzelfall als erteilt. Young Living bemüht sich um die einheitliche Durchsetzung dieser Vereinbarung. Sofern eine Bestimmung dieser Vereinbarung gegenüber einem Vertriebspartner nicht durchgesetzt wird, gilt dies nicht als Verzicht von Young Living auf das Recht zur Durchsetzung der Bestimmungen dieser Vereinbarung gegenüber demselben Vertriebspartner oder einem anderen Vertriebspartner.

16.4 Überschriften

Die in diesen Richtlinien und Verfahren enthaltenen Überschriften dienen lediglich der Übersicht und stellen

daher keinen wesentlichen Vertragsinhalt der Vertriebsvereinbarung dar.