

ENAGIC Europe



Grundsätze und Verfahren

Gültig ab Mai 2017

Dieses Dokument tritt an die Stelle aller vorherigen Ausgaben.

Enagic Europe GmbH

Grundsätze und Verfahren

1. Das Unternehmen, Grundsätze und Verfahren, Distributor-Handbuch. Enagic Europe GmbH (nachstehend: das „Unternehmen“) ist ein im Direktverkauf tätiges Unternehmen, das über selbstständige Distributoren Gesundheitsprodukte sowie andere Konsumgüter und Leistungen für Konsumenten vertreibt. Die an dieser Stelle beschriebenen Grundsätze und Verfahren gelten für alle selbstständigen Distributoren des Unternehmens. Des Weiteren werden sowohl das veröffentlichte Enagic Distributor-Handbuch, das regelmäßig geändert und neu herausgegeben wird, als auch die Enagic Distributor-Vereinbarung als Teil dieser Grundsätze aufgenommen und bilden somit in der jeweils gültigen Fassung die Geschäftsgrundlage des Unternehmens.

2. Qualifikationen von Distributoren. Ein Distributor ist eine Person, die bei dem Unternehmen einen vollständigen Antrag eingereicht hat, mit dem Unternehmen eine Vereinbarung abgeschlossen hat und von dem Unternehmen als Distributor anerkannt wurde. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, ohne weitere Begründung Personen als Distributoren anzuerkennen oder abzulehnen.

Alle Distributoren müssen in dem Land, in dem sie wohnhaft sind, volljährig sein. Das Unternehmen wird jedes verheiratete Ehepaar als einen einzigen Distributor betrachten, es sei denn, das Unternehmen verzichtet nach einer schriftlichen Antragstellung auf diese Einschränkung. Ehepartner können einander direkt unterstützen bzw. sponsern, aber sie können nicht in unterschiedlichen Linien gesponsert werden. Wenn das Unternehmen feststellt, dass der zweite Ehepartner aus irgendeinem Grund in einer anderen Linie als der erste Ehepartner gesponsert wurde, behält das Unternehmen sich das Recht vor, den Distributor-Status eines Ehepartners in den eines Kunden bzw. Nutzers abzuändern oder die Distributor-ID eines Ehepartners auf seinen/ihren Upline-Distributor zu übertragen. Wenn ein Ehepartner bereits Distributor ist, kann der nicht teilnehmende Ehepartner entscheiden, ebenfalls Distributor zu werden, aber er/sie muss sich derselben Distributor ID anschließen wie sein/ihr Ehepartner oder von seinem/ihrer Ehepartner direkt gesponsert werden. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Anträge auf neue Distributor-IDs zurückzuweisen. Im Falle einer Scheidung müssen die betroffenen Parteien dem Unternehmen mitteilen, wie die bislang gemeinsam geführte Distributor ID nach der Scheidung verwaltet werden soll und wer fortan berechtigter Distributor ist. Andernfalls wird das Unternehmen die endgültige Entscheidung eines Gerichts im Rahmen einer Vermögensaufteilung anerkennen.

Wenn ein bestehender Distributor bereit ist, eine zweite oder dritte Distributor ID zu

eröffnen, muss dieser Account unter seinem bereits bestehenden oder unter dem Account seines Sponsors eröffnet werden.

Distributoren sind rechtlich und wirtschaftlich selbstständige Vertriebspartner des Unternehmens. Sie sind nicht als Käufer einer Franchise oder einer Distributor-ID zu betrachten. Die Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und seinen Distributoren schafft keine Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung, Vertretung, Personengesellschaft oder ein Joint-Venture zwischen dem Unternehmen und den Distributoren. Jeder Distributor stellt das Unternehmen frei von allen etwaigen Ansprüchen, Schadensersatz oder Verbindlichkeiten, die sich aus den Geschäftspraktiken eines Distributors ergeben. Distributoren des Unternehmens sind nicht befugt, das Unternehmen an Obligationen zu binden. Jeder Distributor ist berechtigt, seine Werkzeiten selbst zu planen und seine eigene Verkaufsmethode zu bestimmen, sofern die Grundsätze und Verfahren des Unternehmens eingehalten werden.

Die selbstständigen Distributoren sind für die ordnungsgemäße Zahlung aller Steuern und Gebühren voll verantwortlich. Enagic Europe GmbH leistet keine Abzugsdienste und ist auch nicht im Namen der selbstständigen Distributoren für nicht bezahlte Steuern verantwortlich.

Das Programm des Unternehmens basiert auf Einzelhandelsverkäufen an den Endverbraucher. Zudem erkennt das Unternehmen an, dass Distributoren eventuell auch Produkte oder Leistungen in angemessenen Mengen für den eigenen Privatgebrauch oder für die Familie kaufen möchten. Aus diesem Grund umfasst ein Einzelhandelsverkauf zu Bonuszwecken Verkäufe an Nichtteilnehmer sowie Verkäufe an Distributoren für den Privatgebrauch oder für den Gebrauch in der Familie. Den Grundsätzen des Unternehmens zufolge sind Verkäufe, die ausschließlich dem Zweck der Qualifizierung für Bonusleistungen oder eines Aufstiegs im Marketingprogramm erfolgen (z. B. der Verkauf unangemessen großer Mengen von Verkaufsteilen an denselben Distributor), streng verboten. Zusätzlich ist es den Distributoren untersagt Warenbestände anzuhäufen oder andere Teilnehmer zu dieser Vorgehensweise anzuleiten. Um zu Bonusleistungen, Provisionen oder Rangaufstieg berechtigt zu sein müssen Distributoren die veröffentlichten Anforderungen, in Bezug zu sowohl ihrem Verhalten als Vertriebspartner als auch ihrer Downline-Einzelhandelsvermittlungen erfüllen. Dazu gehört ebenfalls die Übernahme aufsichtführender Verantwortlichkeiten.

Distributoren dürfen in Bezug auf das Unternehmen keine Aussagen machen oder Erklärungen abgeben, sofern diese nicht von dem Unternehmen schriftlich gebilligt und bereitgestellt wurden (z. B. die Grundsätze und Verfahren und/oder andere offiziell gedruckte Literatur und Veröffentlichungen). Jeder Distributor haftet dem Unternehmen für

Schäden, die aufgrund von unzulässigen Erklärungen, Handlungen oder Willensbekundungen entstehen und dem Interesse des Unternehmens zuwider laufen.

3. Integrität bei der Übermittlung von Transaktionen. Es ist für den Erfolg des Unternehmens, seiner Distributoren und Kunden sehr wichtig, dass die Integrität der Kommunikation bei der Übermittlung von Transaktionen an das Unternehmen gewahrt ist. Es ist zu erwarten, dass dem Unternehmen Transaktionen von der an der Transaktion beteiligten Person oder Geschäftseinheit übermittelt werden, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Distributor-Anträge, Distributor-Kommunikation und finanzielle Transaktionen von Distributoren und Konsumenten. Die Übermittlung von Transaktionen durch Dritte ist untersagt. Ein Distributor sollte keine Transaktionen im Namen eines anderen Distributors, einer Person, die einen Antrag auf den Distributor-Status stellt, oder im Namen eines Kunden übermitteln. Ein Distributor darf seine Kreditkarte oder sein Bankkonto nicht im Namen einer anderen Person oder eines anderen Distributors verwenden, es sei denn er tut dies als alternativer Zahler. Diese Regel gilt für jede Art der Übermittlung von Transaktionen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Online, Telefon, Fax, E-Mail, etc.

4. Geschäftsgebahren. Bei der Durchführung von Geschäften schützt und fördert der Distributor den Ruf der Produkte und der Leistungen des Unternehmens und unterlässt jegliches Verhalten, das dem Ruf des Unternehmens oder dem Vertrieb derartiger Produkte und Leistungen schaden könnte. Ferner vermeidet er unhöfliche, trügerische, irreführende und unmoralische Verhaltensweisen und Methoden, die nicht mit dem öffentlichen Interesse vereinbar sind. Ein Distributor darf keine anderen Distributoren stören, belästigen oder unterminieren, und ist verpflichtet, jederzeit deren Privatsphäre zu respektieren. Ein Distributor darf das Unternehmen, Beschäftigte und andere Distributoren des Unternehmens, Produkte und/oder Leistungen des Unternehmens, so wie Vertriebs- und Vergütungsprogramme des Unternehmens nicht verunglimpfen oder herabwürdigen. Eine Verletzung des oben stehenden führt zur Beendigung der Geschäftsbeziehung.

5. Sponsor-Pflichten. Jeder Distributor, der andere Distributoren sponsert, ist verpflichtet, bei dem Verkauf und/oder der Lieferung von Produkten an den Endverbraucher und bei der Schulung der Personen, die gesponsert werden, bona fide eine Funktion bei der Beaufsichtigung, bei dem Vertrieb und bei der Vermittlung zu übernehmen. Distributoren müssen kontinuierlich Kontakt und Kommunikation zu ihrer Vertriebsorganisation aufrechterhalten. Zudem muss eine ständige Managementbeaufsichtigung geleistet werden; dazu gehören unter anderem: schriftliche Korrespondenz, persönliche Besprechungen, telefonischer Kontakt, Sprachnachrichten, E-Mail, Trainingssitzungen, Begleitung von Personen zu Firmenschulungen, etc. Distributoren sollten in der Lage sein, dem Unternehmen jährlich Belege dafür vorzulegen, dass sie ihre Verantwortlichkeiten als

Sponsor fortlaufend erfüllt haben.

6. Verantwortung für Steuerzahlungen. Alle Distributoren sind persönlich dafür verantwortlich, alle nach nationalem Steuer- und Sozialversicherungsrecht bezogenen Einkünfte ordnungsgemäß und vollständig an die dafür zuständigen Behörden und Ämter zu erklären und abzuführen.

7. Werbung mit korrekten Angaben. Distributoren des Unternehmens verwenden für Produkte und Leistungen des Unternehmens und/oder Marketingpläne ausschließlich Werbung, die vom Unternehmen gebilligt ist. Distributoren des Unternehmens verpflichten sich, keine falschen oder betrügerischen Angaben über das Unternehmen, die Produkte, das Vergütungsprogramm des Unternehmens oder Verdienstmöglichkeiten zu machen.

(a) Enagic Distributoren kaufen keine Enagic Wasseraufbereitungssysteme, um sie weiterzuverkaufen. Ein Enagic Distributor nimmt Bestellungen von Einzelhandelskunden entgegen oder bestellt ein Enagic Wasseraufbereitungssystem für den Privatgebrauch in seiner Funktion als Kunde. Alle Enagic Wasseraufbereitungssysteme sind zu den Preisen zu vermitteln, die von Enagic festgelegt sind. Ein Distributor darf ein Enagic Wasseraufbereitungssystem nicht zu einem Preis zum Verkauf anbieten oder vermitteln, der von dem von Enagic festgelegten Preis abweicht. Ein Enagic Distributor darf keinen Preisnachlass oder ähnliche Leistungen bewerben, anbieten oder einem Kunden zur Verfügung stellen, um diesem den Kauf eines Enagic Wasseraufbereitungssystems zu einem niedrigeren Preis zu ermöglichen.

8. Marken- und Warenzeichen, Werbung.

a) Der Name des Unternehmens sowie andere Namen, die von dem Unternehmen angenommen werden, sind firmeneigene Marken- und Warenzeichen. Insofern sind diese Zeichen für das Unternehmen von großem Wert und werden dem Distributor nur zur autorisierten Verwendung als Distributor zur Verfügung gestellt. Distributoren verpflichten sich, Produkte oder Leistungen des Unternehmens nur mithilfe des Werbe- oder Verkaufsförderungsmaterials zu bewerben, das Distributoren von dem Unternehmen zur Verfügung gestellt wird. Distributoren verpflichten sich, kein schriftliches, gedrucktes, aufgezeichnetes oder anderes Material bei der Bewerbung, der Förderung oder der Beschreibung der Produkte, der Leistungen oder des Marketingprogramms des Unternehmens zu verwenden, das nicht von dem Unternehmen bereitgestellt wurde und das nicht unter dem Urheberschutzrecht des Unternehmens steht, es sei denn, derartiges Material wurde dem Unternehmen vorgelegt und vor der Verteilung, Veröffentlichung oder Vorführung von dem Unternehmen schriftlich gebilligt.

b) Der Distributor ist als selbstständiger Geschäftspartner und Vermittler für die

von ihm gemachten mündlichen und schriftlichen Angaben in Bezug auf die Produkte, Leistungen und/oder Marketingprogramme, die nicht ausdrücklich und schriftlich in der aktuellen Distributor-Vereinbarung oder in dem direkt von dem Unternehmen bereitgestellten Werbe- oder Verkaufsförderungsmaterial enthalten sind, voll eigenverantwortlich. Der Distributor verpflichtet sich, das Unternehmen von allen etwaigen Verbindlichkeiten freizustellen, insbesondere gilt dies für Urteile, Verwaltungsstrafen und/oder Bußgelder, Rückerstattungen, Anwaltskosten, Gerichtskosten, entgangener Geschäftsgewinn oder Forderungen, die dem Unternehmen aufgrund der nicht genehmigten Erklärungen des Distributors anfallen.

c) Das Unternehmen wird die Verwendung seiner Urheberrechte, Designs, Logos, Waren- und Handelszeichen etc. nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung zulassen. Distributoren dürfen das Logo des Unternehmens nicht in Marketing- oder Verkaufsmaterial verwenden, abgesehen von gebilligten Visitenkarten. Die geschützte Bezeichnung Kangen Wasser/Water™ muss stets ordnungsgemäß vermerkt sein. Zudem untersagt das Unternehmen strengstens die Nutzung der Handelszeichen und Logos des Unternehmens in Verbindung mit dem Verkauf von Produkten Dritter.

d) Alle Materialien des Unternehmens, ob in gedruckter Form, auf Film, durch Sound-Aufnahmen produziert oder im Internet, stehen unter Urheberrechtsschutz und dürfen weder ganz noch teilweise von Distributoren oder einer anderen Person reproduziert werden, es sei denn, dies wurde von dem Unternehmen genehmigt. Die Reproduktion von Material wird nur in außergewöhnlichen Umständen genehmigt, deshalb sollte ein Distributor nicht davon ausgehen, dass eine Genehmigung gewährt wird.

e) Ein Distributor des Unternehmens darf keine Informationen in Bezug auf den Inhalt, die Merkmale oder die Eigenschaften von Produkten oder Leistungen des Unternehmens produzieren, verteilen, selbst nutzen bzw. Dritten die Nutzung gestatten, sofern sie nicht direkt von dem Unternehmen zur Verfügung gestellt wurden. Dieses Verbot umfasst, aber ist nicht beschränkt auf gedruckte, Audio- oder Videomedien.

f) Einem Distributor des Unternehmens ist es untersagt, Literatur, Filme oder Sound-Aufnahmen zu produzieren, zu verkaufen oder zu verteilen, die in ihrer Art der von dem Unternehmen für seine Distributoren produzierten, veröffentlichten und bereitgestellten Literatur, Filmen oder Sound-Aufnahmen täuschend ähnlich sind. Außerdem ist es Distributoren untersagt, Material Dritter zu kaufen, zu verkaufen oder zu verteilen, das impliziert oder nahelegt, dass das besagte Material von dem Unternehmen stammt.

g) Jegliche gewerbliche Nutzung des Handelszeichens des Unternehmens, die nicht durch die im Vorausgegangenen festgelegten Regeln abgedeckt ist, ist dem Unternehmen vorzulegen und vor der Veröffentlichung von dem Unternehmen schriftlich zu

billigen.

h) Jegliche Werbung, Direktwerbung und Display-Werbung muss schriftlich genehmigt werden, bevor sie verteilt, veröffentlicht oder ausgestellt wird. Werbung im Radio, im Fernsehen, in Zeitungen, in Zeitschriften und auf Webseiten, abgesehen von der eigenen Webseite des Distributors, ist streng untersagt.

i) **Es ist verboten, Behauptungen über die therapeutischen oder heilenden Eigenschaften der Produkte zu machen. Insbesondere darf kein Distributor behaupten, dass die Produkte des Unternehmens darauf ausgelegt sind, Erkrankungen zu diagnostizieren, zu behandeln, zu heilen, zu lindern oder zu verhindern.** Derartige Angaben können als medizinische Behauptungen wahrgenommen werden. Gemäß dem Grundsatz, medizinische, heilende oder therapeutische Behauptungen zu verbieten, spezifiziert Enagic eine spezielle Implementierung dieser Grundsätze, die unter anderem folgendes umfassen:

- 1) Es ist Distributoren untersagt, ausdrücklich oder impliziert Behauptungen in Bezug auf Medizin, Heilung oder Behandlung aufzustellen;
- 2) Es ist Distributoren untersagt, in ihrem Marketingmaterial und Material zur Verkaufsförderung Beschreibungen zu verwenden, die als Behauptungen in Bezug auf Gesundheit oder Medizin betrachtet werden könnte und die angeben, dass Kangen Water™ einen medizinischen Zustand oder eine Erkrankung lindern, heilen, diagnostizieren, verhindern, abschwächen oder behandeln könnte.
- 3) Jegliche Verletzung dieser Richtlinien führt zu Disziplinarmaßnahmen, wie der Aussetzung von Provisionen und/oder der Beendigung des Distributor-Status.

j) Die Herstellung und der Verkauf von Marketingmaterial, einschließlich DVDs, die bei Seminaren aufgezeichnet wurden, sind in jedem Fall streng verboten, wenn keine vorherige schriftliche Genehmigung seitens des Unternehmens vorliegt. Distributoren, die diese Bestimmung verletzen, unterliegen einer Suspendierung und/oder fristlosen, sofortigen Auflösung dieser Vereinbarung.

9. Grundsätze bzgl. Internet und Webseiten. Das Unternehmen unterhält eine offizielle Unternehmenswebsite. Distributoren können im Internet über ein gebilligtes Unternehmensprogramm (**Enagic Web System**) werben. Dieses Programm lässt zu, dass Distributoren unter Unternehmens-Homepage-Designs auswählen, die mit der Message und den Kontaktangaben des Distributors persönlich ausgerichtet werden können. Diese Websites verlinken direkt zu der Website des Unternehmens und geben dem Distributor eine professionelle und vom Unternehmen gebilligte Internetpräsenz. Nur diese gebilligten

Websites dürfen von Distributoren genutzt werden. Kein Distributor darf unabhängig eine Website entwickeln, die die Namen, Logos, Produkt- oder Leistungsbeschreibungen des Unternehmens verwendet. Ferner dürfen Distributoren keine „blinden“ Anzeigen im Internet verwenden, die Behauptungen aufstellen, welche mit Produkten, Leistungen oder dem Vergütungsprogramm des Unternehmens in Verbindung stehen. Jede Person, die die oben genannten Regeln verletzt, unterliegt sofortigen Disziplinarmaßnahmen, einschließlich Beendigung des Distributor-Status.

10. Verbot des Verkaufs auf nicht gebilligten Internetseiten. Es ist Distributoren untersagt, Produkte des Unternehmens auf Internet-Shopping-Websites oder Internet-Auktions-Websites wie eBay, amazon.com und craigslist.com, etc. zu verkaufen oder ihren Verkauf dort zu fördern. Eine Verletzung dieses Paragraphen führt zu der Aussetzung der Provision und/oder der Beendigung des Distributor-Status.

11. Anti-Spam-Regelung. Das Unternehmen verbietet grundsätzlich die Verbreitung unaufgeforderter Informationen in Bezug auf Produkte, Leistungen und Geschäftschancen des Unternehmens per Fax oder E-Mail (Spam). In Bezug auf Spam-E-Mails oder –faxe verfolgt das Unternehmen den Grundsatz der Nulltoleranz. Distributoren, die gegen diesen Grundsatz des Unternehmens verstoßen, unterliegen einer Beendigung des Distributor-Status, einer Suspension oder Disziplinarmaßnahmen.

12. Einzelhandelsunternehmen und Geschäftslokale. Die Produkte oder Leistungen des Unternehmens dürfen nur in Einzelhandelsbetrieben ausgestellt und vermittelt werden, in denen regelmäßig Beratungstermine mit Kunden stattfinden (z. B. Salon, Arztpraxis, Fitness-Club). Die Vermittlung von Produkten oder Leistungen innerhalb derartiger Einzelhandelsbetriebe ist von einem Distributor persönlich durchzuführen. Dabei muss dem eigentlichen Vermittlungsgespräch ein Beratungsgespräch vorausgegangen sein, in welchem der Distributor dem potenziellen Kunden die Produkte und Leistungen des Unternehmens vorstellt. Die von dem Unternehmen produzierte Literatur, Banner oder Beschilderung darf nur auf einem Regal, einer Theke oder an einer Wand für sich allein gezeigt werden. Produkte oder Leistungen des Unternehmens dürfen nicht „über den Ladentisch“ verkauft oder von einem Kunden zum Kauf aus der Auslage heraus genommen werden. Produkte oder Leistungen des Unternehmens dürfen nicht in einem Geschäftslokal verkauft werden, auch nicht mit Terminabsprache, wenn in dem Betrieb Konkurrenzprodukte oder Konkurrenzleistungen angeboten werden. Von Zeit zu Zeit kündigt das Unternehmen Grundsätze und Regeln an, die die Bestimmungen in Bezug auf den Verkauf in Geschäftslokalen erweitern oder weiter einschränken.

13. Verbot der Angliederung an andere Unternehmen, die Wasseraufbereitungsanlagen vermarkten.

a) Es würde die grundlegende Beziehung zwischen Distributor und Unternehmen unterminieren, wenn Enagic Distributoren Konkurrenzprodukte oder Konkurrenzleistungen zur Wasseraufbereitung, Filtrierung von Wasser oder der alkalischen Wasserumwandlung vermarkten würden. Solange ein Enagic Distributor den Distributor-Status aufrechterhalten möchte, darf er daher keine solchen Konkurrenzprodukte oder Konkurrenzleistungen verkaufen oder bewerben.

b) Ein 6A2-3 Bonus steht nur Distributoren zu, die im Direktverkauf/MLM-Geschäft ausschließlich für Enagic tätig sind.

14. Verbot des Verkaufs von Kangen-Wasser. **Der Verkauf von abgefülltem Kangen Water® oder einem anderen Wasser, das von einer Enagic Maschine produziert wird, ist streng untersagt.** Für den Vertrieb von Kangen Water® dürfen keine „Spenden“ oder andere Beträge gesammelt werden. Es ist verboten, Kunden die Benutzung von Strom oder die allgemeine Verwendung der Maschine in Rechnung zu stellen. Diese Ausgaben werden als Geschäftsausgaben betrachtet und sind deshalb von dem Distributor zu übernehmen, nicht von dem Kunden. Ein Verstoß gegen diesen Paragraphen führt zu der Beendigung des Distributor-Status.

Es ist zulässig, einem potentiellen Käufer abgefülltes Kangen Water® zur Verfügung zu stellen. Jegliche Etikettierung auf oder an der Flasche ist jedoch streng untersagt, da dies zu der Annahmen führen könne, es handle sich hier um ein käufliches Produkt anstelle einer zur Verfügung gestellten Probe – und somit gegen die in der Kommune oder in dem Staat geltenden Vorschriften in Bezug auf „Abfüllung“ und Verkauf von ‚Tafelwasser‘ verstoßen würde.

15. Messen. Mit schriftlicher Genehmigung des Unternehmens können Produkte oder Leistungen des Unternehmens und Geschäftschancen von Distributoren auf Messen ausgestellt werden. Die Anfrage zur Teilnahme an Messen muss mindestens zwei Wochen vor der Messe bei dem Unternehmen in Schriftform eingehen. Die schriftliche Genehmigung von dem Unternehmen muss vor der Teilnahme an der Messe eingehen. Sofern keine schriftliche Genehmigung von Seiten des Unternehmens vorliegt, dürfen Produkte, Leistungen und Geschäftschancen nicht ausgestellt und beworben werden. Es darf nur Marketingmaterial, das von dem Unternehmen erstellt wurde, ausgestellt oder verteilt werden. Distributoren dürfen Produkte oder Leistungen des Unternehmens oder Geschäftschancen nicht auf Flohmärkten, Swap-Treffen oder im Ramschverkauf verkaufen oder dort ihren Verkauf fördern.

16. Zugewiesenes Vertriebsgebiet. Den Distributoren werden keine Exklusivgebiete für den Vertrieb zugewiesen. Distributoren dürfen daher nicht implizieren oder angeben, dass sie ein Exklusivgebiet haben. In der Europäischen Union und in

zugelassenen Ländern, in denen die Geschäftstätigkeit des Unternehmens registriert ist, gibt es keine geographischen Grenzen in Bezug auf Sponsorship von Distributoren oder den Verkauf des Produktes.

17. Internationaler Verkauf. Distributoren dürfen nicht direkt oder indirekt an andere exportieren oder verkaufen, die die Produkte, die Literatur, die Verkaufshilfen oder das Werbematerial in Bezug auf das Unternehmen, sein Programm, seine Produkte oder Leistungen von der EU oder weiteren zugelassenen Ländern in ein anderes Land exportieren. Selbstständige Distributoren, die sich entscheiden, international zu sponsern, dürfen dies nur in Ländern tun, in denen das Unternehmen oder seine Muttergesellschaft registriert ist, und sie müssen die jeweiligen Regeln des Unternehmens bezüglich einer Distributor ID in jenem Land einhalten. Jegliche Verletzung dieser Vorschrift entspricht einem wesentlichen Verstoß gegen diesen Vertrag und führt unverzüglich zu der Beendigung der Vertriebspartnerschaft.

18. Änderung des Firmennamens. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine von dem Distributor vorgenommene Änderung des Firmennamens, die Bildung von Personengesellschaften, Korporationen und Trusts, aufgrund von Nachlassplanung und um die Haftung zu beschränken, abzulehnen, falls daraus ein Nachteil für das Unternehmen erwächst oder zu erwarten ist. Wenn das Unternehmen einer derartigen Änderung seitens des Distributors zustimmt, muss in der Distributor-Antragsvereinbarung der Name der Leiter der Organisation zusammen mit einer Sozialversicherungsnummer oder einer ID-Nummer erscheinen. Es ist untersagt, derartige Änderungen bloß vorzunehmen, um zu versuchen, Vorschriften des Unternehmens über die Beschränkung von Verkäufen, Werbung, Targeting, Quer-Sponsern oder Beeinträchtigung zu umgehen oder zu verletzen.

19. Aufhebung der Vertriebspartnerschaft. Die Vereinbarung als selbstständiger Distributor kann jederzeit und aus einem beliebigen Grund von dem Distributor beendet werden, indem er das Unternehmen schriftlich von dieser Entscheidung in Kenntnis setzt. Eine derartige Aufhebung der Vertriebspartnerschaft wird stets akzeptiert und ist wie angegeben wirksam. Ab dem Datum des Inkrafttretens der Aufhebung verliert der selbstständige Distributor alle Privilegien der Führung und der Organisation der Downline und ist nicht länger zu Provisionen, Boni oder Preisen berechtigt. Er kann nicht länger für die Produkte des Unternehmens werben, sie vermitteln oder ihren Verkauf fördern oder von dem Unternehmen Produkte kaufen.

Die Downline eines solchen Distributors wird automatisch seiner unmittelbaren Upline übertragen. Der ausscheidende Distributor muss sechs Monate warten, bevor er entweder als Einzelperson oder als Gesellschaft erneut als Distributor des Unternehmens gesponsert werden kann.

20. Änderungen der Preise von Produkten oder Leistungen. Das Unternehmen ist

berechtigt, Preise für das Produkt oder Leistungen jederzeit und ohne Vorankündigung zu ändern sowie an der Erklärung zu Grundsätzen und Verfahren Änderungen vorzunehmen.

21. Steuern und Abgaben. Jeder Distributor hält sich an die ihn gesetzlich betreffenden Steuer- und Abgabevorschriften in Bezug auf die Vermittlung von Produkten und Leistungen des Unternehmens.

22. Rücktrittsrecht. Ungeachtet der längeren Garantie des Unternehmens für Einzelhandelskunden müssen alle Vermittlungen gemäß dem Deutschen 14-tägigen Rücktrittsrechts wieder storniert werden können, insofern das Produkt ungenutzt ist. Endet die Rücktrittperiode auf einen arbeitsfreien Tag, so verlängert sich die Deadline bis zum nächsten Tag. Das Unternehmen muss unmissverständlich und in schriftlicher Form von der Rücktrittsentscheidung informiert werden. Die ungenutzten Produkte müssen innerhalb vierzehn Tage nach Benachrichtigung zurück geschickt werden. Der Kunde übernimmt die Kosten der Rücksendung.

23. Verkauf von Konkurrenzprodukten. Die Aushängeschilder des Unternehmens sind Produkte, bei denen Wasser in Verbindung mit der Reinigung und der Anpassung des alkalischen Gehalts aufbereitet wird. Diese Aushängeschilder sind für das Branding und das Image von Enagic von grundlegender Bedeutung. Obgleich Distributoren im Rahmen der Grundsätze des Unternehmens auch Produkte Dritter verkaufen oder vermitteln können, darf ein Distributor des Unternehmens während der Dauer der Vertriebspartnerschaft keine solchen Produkte Dritter verkaufen oder vermitteln, die in ihrer Art denen der sogenannten „Aushängeschilder“ der Enagic GmbH gleichen, d. h. Produkte für die Wasseraufbereitung in Verbindung mit Reinigung und Anpassung des alkalischen Gehalts. Eine Verletzung gegen diese Bestimmung kann eine Beendigung der Vertriebspartnerschaft zur Folge haben.

24. Verbot der Abwerbung und Quer-Bewerbung von Produkten oder anderen Direktvertriebs- bzw. Geschäftschancen. Das Unternehmen nimmt seine Verantwortung sehr ernst, den Lebensunterhalt seiner Vertriebsmitarbeiter und die Anstrengungen, die diese in den Aufbau einer Vertriebsorganisation investiert haben, zu schützen. Wenn Distributoren versuchen, Kunden abzuwerben und/oder andere Distributoren in der Vertriebsorganisation für unternehmensfremde Produkte und Leistungen sowie andere MLM/Geschäftschancen abzuwerben, wird dadurch das Marketingprogramm des Unternehmens und die Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Vertriebsmitarbeitern schwer unterminiert. Ferner werden der Lebensunterhalt anderer Distributoren, die für den Aufbau ihres eigenen Geschäfts hart gearbeitet haben, das Geschäft ihrer Vertriebsmitarbeiter und die Vorzüge, die sie sich durch ihre Hilfe beim Aufbau einer Vertriebsorganisation erarbeitet haben, zerstört bzw. zunichte gemacht. Deshalb dürfen Distributoren weder direkt noch indirekt unternehmensfremde Produkte oder Leistungen an andere Distributoren des Unternehmens

verkaufen, für sie werben oder auf eine andere Weise bei anderen Distributoren des Unternehmens für Geschäftschancen in Marketingprogrammen anderer MLM-Unternehmen oder Anbieter von Geschäftschancen werben. Distributoren des Unternehmens dürfen nicht an Einstellungs- oder Förderungsaktivitäten für Geschäftschancen oder Produkte anderer im Direktvertrieb tätigen Firmen oder Anbietern von Geschäftschancen teilnehmen, die auf Distributoren und Kunden des Unternehmens abzielen, und zwar weder direkt noch indirekt, weder allein, noch in Verbindung mit anderen. Dieses Verbot umfasst den Verkauf von unternehmensfremden Produkten oder Leistungen und ihre Bewerbung auf Meetings, die zum Zwecke des Vertriebes, Förderung, Teilnahme an Schulungen, Demonstration etc. organisiert werden, sofern keine schriftliche Genehmigung seitens des Unternehmens vorliegt. Dieses Verbot von Targeting, Störung, Werbung und Abwerbung ist für die Laufzeit der Distributor-Vereinbarung in Kraft sowie für weitere zwei (2) Jahre nach Beendigung der Distributor-Vereinbarung. Während der Laufzeit dieser Vereinbarung sowie für zwei (2) weitere Jahre nach Beendigung der Distributor-Vereinbarung darf ein Distributor weder direkt noch indirekt einen anderen Distributor des Unternehmens rekrutieren damit er sich anderen im Direktverkauf oder im Netzwerkmarketing tätigen Firmen anschließt, noch darf er weder direkt noch indirekt Distributoren des Unternehmens dazu anhalten, Leistungen oder Produkte zu kaufen oder auf eine andere Weise die vertraglichen Beziehungen zwischen dem Unternehmen und seinen Distributoren beeinträchtigen.

Aufgrund der einmaligen Art und Signatur-Merkmale des Unternehmens, der Verbindung von Enagic mit Wasseraufbereitungs-Systemen, und aufgrund der möglicherweise entstehenden Interessenkonflikte, ist es Enagic-Distributoren untersagt, sich weder an Förderung noch dem Verkauf von Wasseraufbereitungs-Systemen anderer Unternehmen (d. h. nicht Enagic) zu beteiligen.

25. Vertraulichkeit von Geschäftspartnern. Die Geschäftsbeziehung des Unternehmens zu seinen Geschäftspartnern, Herstellern und Zulieferern ist vertraulich. Distributoren dürfen weder direkt noch indirekt Vertreter eines Zulieferers oder Herstellers des Unternehmens kontaktieren bzw. kommunizieren, es sei denn bei einem von dem Unternehmen gesponserten Event, bei denen der Vertreter auf Anforderung des Unternehmens anwesend ist. Eine Verletzung dieser Bestimmung kann zu einer Beendigung dieser Vereinbarung und Schadensersatzansprüchen führen, wenn die Verkäufer-Hersteller-Beziehung durch die Kontaktaufnahme seitens des Distributors beeinträchtigt wird.

26. Rückzahlung der Provision. Das Unternehmen ist zu einer Rückzahlung einer für einen Verkauf von Produkten bzw. Leistungen bereits gezahlten Provision berechtigt, wenn der Kauf des Produktes bzw. der Leistung storniert oder rückgängig gemacht wird oder

wenn eine Rückerstattung für einen beendeten Kauf gezahlt wird. Das Unternehmen erhält die Provision zurück, indem es die nächste Banküberweisung des Distributors entsprechend anpasst. Wenn allerdings keine Provision für eine derartige Anpassung vorhanden ist, zahlt der Distributor, der die Provision für den Rückverkauf erhalten hat, die Provision innerhalb von 30 Tagen nach der Zahlungsmitteilung des Unternehmens zurück.

27. Vertraulichkeit von Informationen über Downline. Das Unternehmen stellt dem Distributor regelmäßig Berichte und Informationen zur Datenbearbeitung zur Verfügung, die Aufschluss über die Downline-Verkaufsorganisation des Distributors, über Produktkäufe und die Produktmischung geben. Der Distributor erkennt an, dass derartige Informationen firmeneigen und vertraulich zu behandeln sind und dem Distributor vertraulich übermittelt werden. Der Distributor verpflichtet sich, derartige Informationen weder direkt noch indirekt an Dritte weiterzugeben, noch die Informationen zu nutzen, um direkt oder indirekt während der Laufzeit oder nach Ablauf der Vereinbarung mit dem Unternehmen zu konkurrieren. Der Distributor und das Unternehmen stimmen überein, dass das Unternehmen dem Distributor diese Informationen nicht zur Verfügung stellen würde, wenn es diese Vereinbarung über Vertraulichkeit und Nicht-Offenlegung der obigen Informationen nicht gäbe.

28. Statusänderung. Heirat: Zwei Distributoren des Unternehmens, die heiraten, nachdem jeder Ehepartner eine eigene Distributor ID eingerichtet hat, können die Führung ihrer bestehenden Distributor IDs fortsetzen.

Scheidung: Wenn sich ein Ehepaar scheiden lässt, vereinbaren sie, dem Unternehmen wie folgt mitzuteilen, wer die Verantwortung für die Distributor ID übernimmt:

- a) Schriftliche, notariell beglaubigte, Vereinbarung, die von beiden Parteien unterzeichnet ist und angibt, wer die Distributor ID behalten wird.
- b) Gerichtsbeschluss, der angibt, in wessen Eigentum bzw. Verfügungsrecht die Distributor ID übergehen wird.
- c) Eine Benachrichtigung über die Beibehaltung der gemeinsamen Distributor ID und der zukünftigen Führung als Personengesellschaft.

Geschiedene Distributoren können für sich selbst eine neue Distributor ID beantragen, ohne sechs Monate warten zu müssen, wenn die vormalige ID dem geschiedenen Ehepartner zugewiesen wurde.

Tod: Nach dem Tod eines Distributors können die Rechte und Verantwortlichkeiten der Distributor ID an den rechtmäßigen Erben übertragen werden, sofern jene Person einen neuen Distributorantrag ausgefüllt und eine Kopie der Sterbeurkunde samt dem Nachweis seines Erbrechts beigefügt hat.

Behinderung: Sollte ein Distributor sich eine derartige Behinderung zuziehen, dass er die als Distributor des Unternehmens erforderlichen Pflichten nicht länger erfüllen kann,

wird dessen Rechtsvertreter oder Vormund

- a) ... das Unternehmen innerhalb von dreißig Tagen nach der Behinderung kontaktieren und den Status des Distributors sowie die Pläne für die zukünftige Verwaltung oder Beendigung der Vertriebspartnerschaft mitteilen.
- b) ... eine von einem Notar oder vom Gericht beglaubigte Kopie der Ernennung als Rechtsvertreter oder Vormund zusenden.
- c) ... eine von einem Notar oder vom Gericht beglaubigte Kopie des Rechts, das Geschäft des Unternehmens zu verwalten, zusenden.

Sollte der Rechtsvertreter oder der Vormund eine Fortsetzung der Distributor ID beabsichtigen, dann füllt er einen neuen Distributor-Antrag und die Rückgabebelehrung aus und erhält die erforderliche Schulung entsprechend dem Niveau des behinderten Distributors vor dem Zeitpunkt der Behinderung. Diese Anforderungen sind innerhalb von sechs Monaten zu erfüllen.

29. Umtausch von Maschinen. Jeder Umtausch einer Maschine gegen ein anderes Modell ist von der für das jeweilige Verkaufsgebiet zuständigen Verkaufsniederlassung zu genehmigen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, einen solchen Umtausch nach eigenem Ermessen abzulehnen. Der Umtausch einer ungenutzten, neuen Maschine gegen ein anderes Modell ist innerhalb von vierzehn Tagen nach dem Kauf der Maschine erlaubt. Preisdifferenz und Lieferkosten trägt der Käufer.

30. Verkauf oder Übertragung. Der Verkauf von Produkten an Dritte ermächtigt letztere nicht dazu, Distributoren der Enagic Europe GmbH zu werden. Distributoren verpflichten sich, Dritte über die oben genannten Fakten zu informieren und verpflichten sich ferner, die Möglichkeit einer Übertragung der Distributor-Rechte nicht zu versprechen.

Distributoren dürfen ihre Distributor ID, ihre Marketingposition oder andere Distributor-Rechte nicht verkaufen, zuweisen oder auf andere Weise übertragen. Dieser Paragraph gilt auch für die Übertragung der Teilnahme an einer wirtschaftlichen Einheit, die eine Distributoren ID besitzt, z. B. eine Korporation, eine Personengesellschaft, einen Trust oder eine andere Rechtsform, bei der es sich nicht um eine Einzelperson handelt. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, mit dem Rechtsnachfolger in Vertragsbeziehungen zu treten, insbesondere unter Berücksichtigung der Interessen des Upline-Sponsors.

Ein Distributor kann seiner Distributor ID keinen Mit Antragsteller hinzufügen und unmittelbar anschließend dessen Namen aus der Distributor ID wieder entfernen, um Grundsätze des Unternehmens bezüglich Verkauf, Zuweisung, Übertragung oder Fusion zu umgehen. Nach dem genehmigten Hinzufügen eines Mit Antragstellers zu der Distributor ID muss der ursprüngliche Distributor zwölf Monate warten, bevor es erlaubt ist, die hinzugefügten Namen aus der Distributor ID wieder zu entfernen. Es ist untersagt, einen

Verkauf oder eine Übertragung dazu zu benutzen, die Grundsätze des Unternehmens in Bezug auf das Abgewinnen von Verkäufen, Abwerbung, Quer-Sponsorship oder Beeinträchtigung zu umgehen.

Distributoren vereinbaren, für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren nach einem Verkauf oder einer Übertragung das Geschäft des Unternehmens weder direkt noch indirekt zu beeinträchtigen oder zu stören, sei es durch das Abgewinnen von Verkäufen von seinen Beschäftigten oder Distributoren oder durch eine Störung seiner Beziehung zu Kunden, Agenten, Vertretern, Distributoren, Zulieferern, Verkäufern oder Herstellern. Eine „Störung“ oder „Beeinträchtigung“ umfasst, ohne darauf beschränkt zu sein, direkte oder indirekte Einstellung oder Werbung für andere Geschäftschancen im Direktverkauf oder für Produkte oder Leistungen anderer im Direktverkauf tätigen Firmen. Ein Distributor, der bemüht ist, seine Distributor ID zu verkaufen oder zu übertragen, muss diese Bestimmung anerkennen und sich zur Einhaltung dieser Bestimmung verpflichten, bevor er den Verkauf oder die Übertragung seiner Distributor ID abschließt.

31. Rechte des Unternehmens. Das Unternehmen behält sich ausdrücklich das Recht vor, Preise, Regeln und Bestimmungen, Grundsätze und Verfahren, Produktverfügbarkeit und das Vergütungsprogramm zu ändern. Nach schriftlicher Mitteilung werden derartige Änderungen automatisch als Teil der Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und dem Distributor aufgenommen. Das Unternehmen kann die Änderungen wie folgt kommunizieren, ohne auf diese Art der Kommunikation beschränkt zu sein: Post, E-Mail, Fax, Posting auf der offiziellen Website des Unternehmens, Veröffentlichung in Newslettern oder Magazinen des Unternehmens etc.

a. Enagic behält sich das Recht vor, alle endgültigen Entscheidungen in Bezug auf die Auslegung der in den Grundsätzen und Verfahren des Unternehmens angegebenen Paragraphen zu treffen. Die auf der Auslegung der in den Grundsätzen und Verfahren des Unternehmens angegebenen Paragraphen basierenden endgültigen Entscheidungen des Unternehmens sind unverzüglich wirksam. Alle Distributoren sind verpflichtet, sich der Entscheidung des Unternehmens in Bezug auf die Auslegung der Paragraphen in den Grundsätzen und Verfahren des Unternehmens anzuschließen.

32. Personengesellschaft oder Korporation als Eigentümer einer Distributor ID. Eine Personengesellschaft oder Korporation kann ein Distributor sein. Ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung seitens des Unternehmens darf allerdings keine Einzelperson in irgendeiner Form an mehr als drei Distributor IDs beteiligt sein. Dies wird nur in extremen und außergewöhnlichen Umständen in Betracht gezogen.

a. Eine Distributor ID kann den Status unter demselben Sponsor von Einzelperson zu Personengesellschaft oder Korporation bzw. von Personengesellschaft zu Korporation ändern;

dazu müssen ordnungsgemäße und vollständige Dokumente vorliegen. Alle Partner, Aktionäre, leitende Angestellte oder Direktoren in dieser Personengesellschaft oder Korporation müssen aufgelistet werden.

33. Eine Einzelperson als Eigentümer einer Distributor ID. Eine Einzelperson kann maximal drei Distributor IDs im Unternehmen haben. Sie darf keine weitere Distributor ID besitzen, weder allein noch gemeinsam mit anderen, und sie darf außerhalb ihrer Funktion als Sponsor auch nicht als Partner, Eigentümer, Aktionär, Treuhänder, Direktor oder Association-Mitglied beteiligt sein.

34. Eine Unternehmensgruppe (Entität) als Eigentümer einer Distributor ID. Eine Unternehmensgruppe kann maximal fünf Distributor IDs haben, solange diese unterhalb eines Haupt-Distributor-Accounts geführt werden.

35. Entitätsgarantie für Eigentümer. Obgleich das Unternehmen Distributoren anbietet, ihre Distributor ID als Unternehmen, LLC, Trust oder Personengesellschaft zu führen, unterliegen diese Entitäten der Kontrolle ihrer Eigentümer und Direktoren, den Aktionen einzelner Eigentümer oder Nutznießer, die das Geschäft des Unternehmens beeinflussen können. Daher sind die Aktionen einzelner Eigentümer oder Nutznießer, die das Unternehmen und die Distributor ID beeinflussen können, ebenfalls für das Geschäft des Unternehmens von kritischer Bedeutung. Aus dem Grund wird vereinbart, dass die Aktionen der Aktionäre, Führungskräfte, Direktoren, Treuhänder, Nutznießer, Agenten, Beschäftigten oder anderer verwandten oder interessierten Parteien sowie die Aktionen derartiger Parteien, die im Widerspruch zu den Grundsätzen des Unternehmens stehen, der Entität (Unternehmen, LLC, Trust oder Personengesellschaft) zuzuordnen sind.

Wenn einer der Aktionäre, Führungskräfte, Direktoren, Treuhänder, Nutznießer, Agenten oder Beschäftigten sein/ihr Eigentumsrecht an der Distributor ID beendet, sind alle Aktionen von Dritten, die weiterhin direkt oder indirekt ein finanzielles Interesse an der Distributor ID haben, der Distributor ID zuzuordnen.

36. Mitglieder des gleichen Privathaushalts; Verantwortlichkeit. Haushaltsmitglieder des Distributors können zusammen auf einer Firmen-Distributor ID arbeiten, aber sie können nicht separate Distributoren des Unternehmens werden. Ein Privathaushalt wird definiert als Ehepartner und abhängige Personen. Hinweis: Kinder, die mindestens 18 Jahre alt sind und in ihrem Wohnsitzland als volljährig gelten, werden nicht als Mitglieder des Haushaltes ihrer Eltern betrachtet.

Das Unternehmen erkennt an, dass Mitglieder des gleichen Privathaushalts eventuell konkurrierenden, im Direktverkauf tätigen Firmen angehören können. Obgleich die Aktionen der Parteien gewöhnlich in gutem Glauben erfolgen, gibt es Fälle von Missbrauch der Beziehungen, in denen das Mitglied des Haushalts, das nicht dem Unternehmen angehört, an

der Einstellung von Personen, an Werbung oder Abgewinnung von Verkäufen der Verkaufsorganisation des Unternehmens beteiligt ist. Da das Mitglied des Haushalts, das ein Eigentumsrecht an der Distributor ID des Unternehmens hat, am besten in der Lage ist, die Verantwortung dafür zu übernehmen, dass es nicht zu einer Abgewinnung von Verkäufen oder einem Quer-Sponsoren durch das andere Mitglied des Haushalts kommt, ist die Quer-Einstellungstätigkeit des nicht dem Unternehmen angehörigen Haushaltsmitglieds der Distributor ID des Unternehmens zuzuordnen und bewirkt, dass diese Distributor ID Disziplinarmaßnahmen oder einer Beendigung unterliegt.

37. Kommission, 6A Zulage für Schulung bzw. auf Förderung für noch nicht aktive Distributoren (D1, D0, FA0). Distributoren, die innerhalb von sechs Monaten einen Direktverkauf abschließen, haben Anspruch auf die volle Basiskommission zuzüglich Spezialpunkte (Qualifikation für SP verfällt nach 90 Tagen ohne Direktverkauf) und auf 6A Zulage für Schulung bzw. Förderung. Dieser Status trägt die Bezeichnung „D1“. Distributoren, die innerhalb von sechs Monaten keinen Direktverkauf abschließen, aber innerhalb von zwei Jahren mindestens einen Direktverkauf abschließen, haben Anspruch auf fünfzig Prozent (50%) der Basiskommission und auf 6A Zulage für Schulung bzw. Förderung. Dieser Status trägt die Bezeichnung „D0“. Distributoren, die innerhalb von zwei Jahren keinen Direktverkauf abschließen, haben keinen Anspruch auf Kommission oder auf 6A Zulage für Schulung bzw. Förderung. Dieser Status trägt die Bezeichnung „FA0“. Jeder Distributor mit FA0 Status kann sich innerhalb der gleichen 6A2-3 Gruppe erneut als Distributor registrieren.

Die Zahlung einer Kommission und einer 6A Zulage für Schulung bzw. Förderung wird auf der Grundlage des Status des Distributors zu dem Zeitpunkt der Bearbeitung einer derartigen Provision erfolgen. Bei ECS (Enagic Payment System)-Kunden, wird der Status des Distributors auf der Grundlage der am 8. und am 22. jedes Monats ausgegebenen Payoff-Liste entschieden. Wenn ein derartiger Tag auf einen Samstag, einen Sonntag bzw. einen Feiertag fällt, gilt der folgende Geschäftstag.

38. Zahlungsverzug. Eine Distributor ID wird geschlossen, wenn ein Distributor bei den Zahlungen für Produktkäufe von dem Unternehmen in Verzug gerät. Wenn ein Distributor entweder als Konsument oder als Distributor Produkte kauft und anschließend mit der Zahlung in Verzug gerät, kann die Distributor ID unverzüglich geschlossen werden. Die vorausgegangene Regel gilt für einen Distributor, der als Einzelperson tätig ist und in Verzug gerät, für einen als Firma oder Personengesellschaft tätigen Distributor, wobei einer der Haupteigentümer in Verzug gerät oder bei einem anderen Zahlungsverzug, wobei die in Verzug geratene Partei ein Eigentumsrecht an der Distributor ID hat.

39. Disziplinarmaßnahmen. Eine Verletzung der Grundsätze und Verfahren, der Vereinbarung, der Vertragsbedingungen oder ein illegales, betrügerisches, irreführendes oder

unethisches Geschäftsverhalten des Distributors kann nach Ermessen des Unternehmens eine oder mehrere der folgenden Disziplinarmaßnahmen zur Folge haben:

- a) Ausgabe einer schriftlichen Warnung oder Mahnung.
- b) Auferlegung einer Gebühr, die entweder unverzüglich auferlegt werden kann oder von künftigen Provisions-Schecks einbehalten wird.
- c) Neuzuweisung der gesamten Organisation eines Distributors oder eines Teils der Organisation.
- d) Das Sperren von Provisionen für einen unbestimmten Zeitraum.
- e) Suspension, die zu einer Beendigung, oder zu einer Wiedereinsetzung mit Bedingungen und Einschränkungen, der Vertriebspartnerschaft führen kann.
- f) Beendigung der Vertriebspartnerschaft.

40. Recht auf Beendigung der Vertriebspartnerschaft. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine Vertriebspartnerschaft jederzeit zu beenden, wenn festgestellt wird, dass der Distributor gegen die Bestimmungen der Distributor-Vereinbarung, einschließlich der Bestimmungen dieser Grundsätze und Verfahren (eventuell in abgeänderter Fassung), oder gegen die Bestimmungen geltender Gesetze und gegen Standards einer ehrlichen Handlungsweise verstoßen hat. Eine derartige unfreiwillige Beendigung wird nach Ermessen des Unternehmens vorgenommen. Nach einer Beendigung informiert das Unternehmen den Distributor per Post und nutzt dazu die letzte Anschrift, die für den Distributor bei dem Unternehmen angegeben wurde. Im Falle einer Beendigung verpflichtet sich der Vertriebspartner, dem gekündigt wurde, sich nicht länger als Distributor zu präsentieren.

41. Beendigung

a. Wenn die Entscheidung getroffen wird, eine Vertriebspartnerschaft zu beenden, informiert das Unternehmen den Distributor schriftlich darüber, dass die Vertriebspartnerschaft unverzüglich beendet ist. Die Beendigung der Vertriebspartnerschaft tritt zum Datum der schriftlichen Mitteilung in Kraft. Die Mitteilung über die Beendigung wird per Einschreiben an die bei dem Unternehmen abgelegte Adresse des Distributors gesendet.

b. Dem Distributor stehen ab dem Datum der Postaufgabe des Einschreibens 14 Tage zur Verfügung, um gegen die Beendigung schriftlich Einspruch zu erheben. Zudem muss er innerhalb desselben Zeitraums schriftlich nachweisen, dass die Vorwürfe des Unternehmens bezüglich eines Verstoßes gegen die Vereinbarung, Grundsätze und/oder Regeln nicht zutreffen. Wenn der Einspruch nicht innerhalb von 14 Tagen eingeht, wird die Beendigung automatisch als endgültig betrachtet.

c. Wenn ein Distributor einen fristgerechten Einspruch gegen die Beendigung einreicht, überprüft das Unternehmen die Beendigung, erwägt andere

angemessene Maßnahmen und informiert den Distributor über seine Entscheidung. Die Entscheidung des Unternehmens ist endgültig und unterliegt keiner weiteren Überprüfung. Wird die Beendigung nicht rückgängig gemacht, dann tritt sie zum Datum der ursprünglichen Beendigungsmitteilung des Unternehmens in Kraft. Der Distributor kann dann nicht wieder als Distributor des Unternehmens gesponsert werden.

d. Nach der Beendigung einer Vertriebspartnerschaft verfallen alle Rechte. Der Distributor hat nicht länger Anspruch auf Provision, Boni oder Preise. Er kann die Produkte des Unternehmens nicht bewerben oder verkaufen.

e. Die Downline-Organisation des gekündigten Distributors wird automatisch seiner nächsten Upline übertragen.

42. Sponsorship. Alle Distributoren sind berechtigt, andere Personen zu sponsern. Darüber hinaus hat jede Person das Recht, ihren eigenen Sponsor zu wählen. Wenn zwei Distributoren beanspruchen, Sponsoren desselben neuen Distributors zu sein, wird das Unternehmen den ersten Antrag, der bei der Niederlassung des Unternehmens eingeht, als den maßgebenden Antrag betrachten.

a. Generell empfiehlt sich, den ersten Distributor, der mit einem potentiellen Distributor sinnvoll zusammenarbeitet, als denjenigen zu betrachten, der als erster Recht auf Sponsorship hat, aber dies ist nicht notwendigerweise maßgebend. Es sollten allgemeiner Menschenverstand und Rücksicht walten.

b. Das Unternehmen kann Distributoren verschiedene Methoden der Registrierung oder der Mitteilung über neue gesponserte Distributoren anbieten, einschließlich Registrierung per Fax oder Online-Registrierung.

Bis zu dem Zeitpunkt, wenn das Unternehmen einen Antrag mit allen angemessenen Informationen sowie mit der Unterschrift des vorgeschlagenen neuen Distributors entweder als gedrucktes Dokument oder per Fax oder in digitaler Form erhalten hat, wird das Unternehmen eine unvollständige Registrierung nur als „Registrierungsabsicht“ betrachten. Obgleich das Unternehmen versucht, seinen sponsernden Distributoren entgegenzukommen, liegt es in der Verantwortung des sponsernden Distributors, dem Unternehmen eine ausgefüllte und unterzeichnete Distributor-Vereinbarung und die dazugehörigen Unterlagen des neuen Antragstellers zustellen zu lassen.

c. Personen, die viel sponsern, aber neuen Distributoren nicht bei der Entwicklung ihres Geschäfts helfen, werden nur begrenzt Erfolg haben. Somit liegt es in der Verantwortung des Distributors, konsequent vorzugehen und sicherzustellen, dass der neue Distributor in den Bereichen Produkt, Vergütungsprogramm, Grundsätze und Verfahren und professionelle Leitfäden in der Branche Netzwerkmarketing angemessen informiert und geschult ist.

d. Wenn ein potentieller Distributor für das Netzwerkprogramm des Unternehmens angeworben wird, muss der sponsernde Distributor auf folgendes gründlich eingehen:

- (1) Produkte: Art, Leistung und Qualität jedes Produkts
- (2) Vergütungsprogramm
- (3) Grundsätze und Verfahren
- (4) Rechte und Pflichten des Distributors
- (5) Sonstige wichtige Punkte, die das Urteil des potentiellen Distributors beeinflussen werden

e. Distributoren sollten niemals falsche Angaben machen, um den Abschluss einer Verkaufsvereinbarung zu erreichen, oder um zu verhindern, dass der Käufer die Vereinbarung storniert.

f. Geschäftsvermittlung ist eine Anforderung des Netzwerkprogramms des Unternehmens.

g. Jeder Distributor muss sich bei dem potentiellen Käufer mit seinem Namen und seiner Unternehmens-ID-Nummer identifizieren.

h. Das Unternehmen bietet keine Verkaufsrabatte oder andere Konzessionen an. Ebenso dürfen diese auch nicht vom Distributor angeboten werden. Jegliche von Distributoren angebotene Rabatte sind Grund für eine Beendigung der Vertriebspartnerschaft.

43. Übertragung der Sponsorship: Übertragungen werden nur selten genehmigt und es wird aktiv davon abgeraten. Für den Erfolg der Organisation insgesamt ist es unabdingbar, die Integrität der Sponsorships zu erhalten.

a. Es gibt in der Regel nur zwei Voraussetzungen, infolge deren Übertragungen genehmigt werden:

(1) Wenn der ursprüngliche Sponsor auf unmoralische oder rechtswidrige Weise gesponsert hat; die Entscheidung darüber trifft das Unternehmen.

(2) Der Distributor zieht sich ganz aus dem Unternehmen zurück und wartet sechs Monate, bis er unter einem anderen Sponsor einen neuen Antrag stellt.

44. Behauptungen bzgl. der Einkünfte. Potentiellen Distributoren gegenüber dürfen keine Behauptungen, Prognosen oder Erklärungen bzgl. der Einkünfte gemacht werden und es dürfen auch keine Provisionsschecks gezeigt werden. Jegliche falschen oder irreführenden Behauptungen in Bezug auf Geschäftschancen oder Produkte/Leistungen sind untersagt.

45. Statuserklärung. In jedem Fall muss jede Bezugnahme eines Distributors auf die eigene Person seinen selbstständigen Status als Distributor deutlich machen. Wenn

der Distributor beispielsweise ein Geschäftstelefon hat, darf das Telefon nicht unter dem Namen des Unternehmens oder auf eine andere Weise aufgeführt werden, die den Status des Distributors als selbstständigen Auftragnehmers nicht offenlegt.

46. Offenlegung von Unterlagen. Unter der Voraussetzung einer ordnungsgemäßen Gerichtsbarkeit erfüllt das Unternehmen alle Anforderungen auf Offenlegung von Unterlagen über die finanzielle Vergütung eines Distributors in seiner Funktion als unabhängiger Auftragnehmer des Unternehmens.

47. Zeitungsanzeigen. Einige Vertreter nutzen Kleinanzeigen in Zeitungen, um potentielle Verkäufer zu finden. Es gelten folgende Regeln:

- Die Anzeige darf nicht implizieren, dass eine „Stelle“ zu besetzen ist.
- Es darf kein spezifisches Einkommen versprochen werden.
- Anzeigen dürfen keine irreführenden Fakten oder Verzerrungen der Geschäftschancen oder der Produktlinie enthalten.

48. Visitenkarten und Büromaterial. Jegliche gedruckte Materialien, einschließlich Visitenkarten und Büromaterial, sind vorab von Enagic zu billigen. Zu den Kriterien für die Billigung zählt eine Beurteilung der Qualität der Materialien ebenso wie die ordnungsgemäße Darlegung des selbstständigen Status des Distributors.

49. Werbung per Telefon. Die Verwendung des Namens oder urheberrechtlich geschützter Materialien des Unternehmens zur Anwerbung von Distributoren oder Einzelhandelskunden darf nicht mit Hilfe von automatischen Telefonsystemen erfolgen.

51. Presseanfragen. Jegliche Anfragen von den Medien sind unverzüglich an das Unternehmen weiterzuleiten. Dieser Grundsatz soll Richtigkeit und ein konsistentes Image in der Öffentlichkeit sicherstellen.

52. Entschädigung und Schadloshaltung. Hiermit hält der selbstständige Distributor das Unternehmen, dessen Führungskräfte, Direktoren und Vertreter in voller Höhe schadlos gegenüber jeglichen Ansprüchen, Klagegründen, Gerichts- und Schiedsverfahren, Gebühren, Verbindlichkeiten, Verlusten, Schadensersatz, Kosten und Ausgaben. Dies umschließt Gerichtskosten und Gebühren von Rechtsanwälten und Beratern, die aufgrund der Geschäftstätigkeit des Distributors und der von ihm dabei abgegebenen Erklärungen erfolgen, wie unter anderem:

a. Verletzung und/oder mangelnde Erfüllung der Bedingungen der Distributor-Vereinbarung, der Grundsätze und Verfahren, der Regeln und Bestimmungen, des Marketingprogramm-Handbuchs oder der Leitfäden oder einer anderen Richtlinie des Unternehmens in Bezug auf Methode und Art und Weise der Geschäftsführung des selbstständigen Distributors.

b. Verhalten, das wie in dem Marketingprogramm des Unternehmens

dargelegt, von dem Unternehmen nicht gebilligt wird.

c. Jeglicher Betrug, Fahrlässigkeit oder vorsätzliches Missverhalten bei dem Betrieb des selbstständigen Vertriebsgeschäfts.

d. Falsche oder nicht gebilligte Darstellung in Bezug auf Produkte oder Leistungen des Unternehmens, Marketingchancen, Potenzial oder Marketingprogramm des Unternehmens.

e. Versäumnis, sich an lokale, landes- oder bundesweite Gesetzgebung, Bestimmungen, Verordnungen und/oder Anordnungen oder Beschlüsse eines zuständigen Gerichts zu halten.

f. Aktionen, die den Umfang der Befugnis, die dem Distributor durch das Unternehmen gewährt wird, überschreiten.

g. Aktivitäten, bei denen das Unternehmen keine wirksame Kontrolle in Bezug auf die Aktionen des Distributors hat.

53. Verzicht. Das Unternehmen gibt sein Recht, auf eine Erfüllung dieser Regeln oder auf die Einhaltung der geltenden Gesetze in Bezug auf die Leitung eines Geschäfts zu bestehen, zu keinem Zeitpunkt auf. Dies gilt in jedem Fall, ob ausdrücklich oder impliziert, es sei denn, ein leitender Angestellter des Unternehmens, der befugt ist, das Unternehmen in Verträgen oder Vereinbarungen zu binden, gibt schriftlich an, dass das Unternehmen auf eine dieser Bestimmungen verzichtet. Darüber hinaus gilt, dass in dem Fall, in dem das Unternehmen auf eine Bestimmung verzichtet hat oder mit einer Abweichung einverstanden war, sich dies nicht auf künftige Verzichte oder Abweichungen bezieht. Bei dieser Bestimmung geht es um das Konzept des „Verzichts“, und die Vertragsparteien vereinbaren, dass das Unternehmen auf keines seiner Rechte, abgesehen auf die schriftlich bestätigte Ausnahme, auf die oben Bezug genommen wird, verzichtet.

54. Geltendes Recht. Diese Regeln stehen in Bezug zu den Gesetzen der Bundesrepublik Deutschland und unterliegen ihnen in jeglicher Hinsicht. Die Vertragsparteien vereinbaren, dass die Gerichtsbarkeit und der Gerichtsort dort sein sollen, wo der Antrag des Distributors bewilligt wurde – in der Stadt Düsseldorf, Deutschland.

55. Teilwirksamkeit. Sollte irgendein Teil dieser Regeln und Bestimmungen, des Antrags des Distributors, der Distributor-Vereinbarung oder eine andere Vereinbarung, auf das an dieser Stelle Bezug genommen wird oder das von Enagic herausgegeben wird, von einem zuständigen Gericht als ungültig erklärt werden, bleiben die restlichen Regeln, Anträge und Vereinbarungen voll in Kraft und wirksam.

Kontaktangaben des Unternehmens

Immermannstrasse 33, 40210 Düsseldorf Germany

(Tel.) 0049 – (0)211-93657000

(Fax) 0049 – (0)211-93657000

www.enagic.com



Produkt-handhabung und Verantwortlichkeiten des Distributors:

1. Der potentielle Distributor erfüllt die ihm persönlich gesetzten Vorgaben bezüglich Vermittlungsvolumen, um als aktiver Enagic Distributor anerkannt und registriert zu werden.
2. Distributoren, die Produkte des Unternehmens kaufen wollen, stehen günstige Zahlungspläne zur Verfügung.
3. Der Distributor darf Produkte über Finanzierungsgesellschaften vermitteln, die einen Vertrag mit Enagic unterzeichnen.
4. Der Distributor ist für jede der folgenden Problemstellungen, die sich in Verbindung mit einem seiner Kunden ergibt, voll verantwortlich:
 - (1) Wenn eine Verkaufsvereinbarung innerhalb der Abkühlungsperiode storniert wird, handelt der Distributor unverzüglich wie folgt:
 - (a) Rückzahlung der Provision und anderer zutreffenden Gebühren an Enagic.
 - (b) Ersatz des stornierten Accounts durch einen anderen Account.
 - (c) Jegliche Aktionen, abgesehen von (a) und (b) oben, erfolgen nach einer Diskussion zwischen dem Distributor, Enagic und dem Zuweiser.
 - (2) Bereitstellung von Informationen, die das Unternehmen von Zeit zu Zeit in Verbindung mit dem Einzug von fälligen Geldern für die Produkte anfordert.
 - (3) Bereitstellung von Informationen, die das Unternehmen von Zeit zu Zeit in Verbindung mit der Handhabung von Ansprüchen anfordert, die mit einem Verkauf in Verbindung stehen (abgesehen von den oben angegebenen Ansprüchen).

Die Verkaufsprovision wird unverzüglich nach dem Ende der Abkühlungsperiode mit einem von Enagic auf den Distributor ausgestellten Scheck oder wie vom Distributor angewiesen gezahlt.

Ich habe alle der oben angegebenen Bestimmungen gelesen und verstehe sie.

Name: _____

Unterschrift des Antragstellers:

Datum: _____

Unternehmensprofil:

Handelsname:	Enagic Co., Ltd.
Hauptverwaltung:	Echizenya Bldg., 7F 1-1-6 Kyobashi, Chuo-ku, Tokio, Japan Tel.: + 81 03-5205-6030 Fax: + 81 03-5205-69035
CEO:	Hironari Ohshiro
Gegründet:	21. Juni 1974
Werk:	1-40-1 Hoshida Kita, Katano City, Osaka Tel.: 072-893-2290
Service:	Enagic Services, Inc. 1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka, Tel.: 072-893-3306
Lieferung:	Enagic Supply Center, Inc. 1-40-1 Hoshida-Kita, Katano City, Osaka, Tel.: +81 072-893-9027
Bank:	UFJ Bank, Zweigstelle Kyobashi Mizuho Bank, Zweigstelle Tokyo Chuo

Kreditinstitute:

Risona Bank, Zweigstelle Tokyo Chuo
Mitsui Sumitomo Bank, Zweigstelle
Nihonbashi Chuo
Life Corporation
Gakken Credit
ACOM Co., Ltd.
Fine Credit
QUOQ, Inc.

Tochtergesellschaften:

Enagic International, Inc.
Enagic Europe GmbH
Okinawa Kangen Ukon Co., Ltd.
Enagic Travel Co., Ltd.
Enagic Finance Co., Ltd.
Enagic Trading Co., Ltd.

Niederlassungen:

Niederlassung in Deutschland

Enagic Europe GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf,
Deutschland
Tel. +49-(0)211-936570-00
Fax +49-(0)211-936570-27

Niederlassung in Italien

Enagic Italy
Via Marco Aurelio 35
00184 Rom, Italien
Tel.: +39 06-3330-670
Fax: +39 06-3321-9505

Niederlassung in Frankreich

Enagic France
8-10 Avenue Ledru Rollin
75012 Paris, France
Tel.: +33 (0) 1 47 07 55 65
Fax: +33 (0) 1 83 71 17 06

Enagic Russia Branch

LLC "Enagic Rus"

Letnikovskaya Str. 10 Bld. 4, Floor 1

115114 Moscow, Russia

Tel.: +7 (495) 988-02-05

Fax: +7 (495) 988-02-06

Niederlassungen in den U.S.A.**Zweigstelle LA,**

4115 Spencer St,

Torrance, CA 90503

Tel.: 310-542-7700 Fax: 310-542-1700

Zweigstelle Chicago,

1148 S. Elmhurst Rd.,

Mt. Prospect, IL 60056

Tel.: 847-437-8200 Fax: 847-437-8201

Zweigstelle New York,

36-36 33rd Street

4th Floor

Suite 403, Long Island City, NY 11106

Tel.: 718-784-2110 Fax: 718-784-2103

Zweigstelle Honolulu,

1585 Kapiolani Blvd.

#1535, Honolulu, HI 96814

Tel.: 808-949-5300 Fax: 808-949-5336

Rockwall

739 Justin Road

Rockwall, TX 75087

Tel.: 972-722-7499 Fax: 972-722-7402

Niederlassung in Kanada**Zweigstelle Richmond**

Van City Building Suite 678

5900 No. 3 Road, Richmond,

British Columbia, Kanada V6X3P7

Tel.: 604-214-0065 Fax: 604-214-0067

Niederlassung in Mexiko
Zweigstelle Nuevo Leon

Enagic de México
Avenida Vasconcelos 345
Col. Santa Engracia
San Pedro Garza Garcia
Nuevo León, Mexiko
Tel.: +52-81-8242-5500
Fax: +52-81-8242-5549

Niederlassung in Australien

Enagic Australia Pty Ltd.
15/33 Waterloo Rd
Macquarie Park New South Wales 2113,
Australien
Tel.: +61-2-9878-1100
Fax: +61-2-9878-1200

Niederlassung in Taiwan
Zweigstelle in Taipei,

Nanjing E. Road 3-337
12 F B Room
Xiong Shan Qu, Taipei, Taiwan
Tel.: 886-2-2713-2936
Fax: 886-2-2713-2938

Niederlassung in Hongkong
Zweigstelle Hongkong,

Unit 1615-17, 16^F Miramar Tower
132 Nathan Rd.,
Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hongkong
Tel.: 852-2154-0077
Fax: 852-2154-0027