



YOUNG LIVING EUROPE B.V.

Richtlinien und Verfahren
Österreich und
Deutschland

INHALTSVERZEICHNIS

Abschnitt 1: Einleitung

- 1.1 Willkommen
- 1.2 Zweck
- 1.3 Richtlinien als Bestandteil der Vertriebsvereinbarung
- 1.4 Verhaltenskodex
- 1.5 Änderungen/Annahme
- 1.6 Inklusion und Anti-Diskriminierung

Abschnitt 2: Vertragsbedingungen

- 2.1 Voraussetzungen für die Teilnahme als Vertriebspartner bei Young Living
- 2.2 Starter-Kit
- 2.3 Bewerbung als Vertriebspartner
- 2.4 Online-Anmeldung
- 2.5 Telefonisches Einschreiben

Abschnitt 3: Allgemeine Richtlinien

- 3.1 Status als Vertriebspartner
- 3.2 Kundenkategorien
- 3.3 Nießbrauch an mehr als einem Account und Doppelkonten
- 3.4 Angehörige oder verbundene Parteien
- 3.5 Verhalten von Upline-Vertriebspartnern
- 3.6 Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaften und andere Gesellschaften
- 3.7 Verkauf, Übertragung oder Abtretung
 - 3.7.1 Rechtsnachfolge
- 3.8 Trennung eines Young Living Geschäftsbetriebs
- 3.9 Vorrücken der Vertriebsorganisation
- 3.10 Steuern
- 3.11 Richtlinien und irreführende Methoden
 - 3.11.1 Unautorisiertes Rekrutieren
 - 3.11.2 Abwerbeverbot
 - 3.11.3 Konkurrenzverbot
 - 3.11.4 Externe Abwerbung
 - 3.11.5 Interne Abwerbung
 - 3.11.6 Kauf zum Zwecke des Erhalts von Boni und Horten
- 3.12 Internationale Geschäftstätigkeit
 - 3.12.1 NFR ("Not for resale" – nicht für den Wiederverkauf geeignet)
 - 3.12.2 Antikorruption
- 3.13 Umpacken und Umetikettierung
- 3.14 Vertraulichkeitsvereinbarung
- 3.15 Meldung von Richtlinienverletzungen
- 3.16 Autorisierung zu Transfer und Freigabe persönlicher Daten
- 3.17 Autorisierung Fotos und Videos aufzunehmen und zu nutzen
- 3.18 Rangaufsteiger
- 3.19 Verunglimpfung, Belästigung und Datenschutz von Angestellten

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 Datenschutz

Abschnitt 5: Werbung

- 5.1 Verwendung der Unterlagen der Gesellschaft
- 5.2 Vom Vertriebspartner entwickeltes Werbematerial
- 5.3 Werbeaussagen und Repräsentation
 - 5.3.1 Behauptungen über Produkte
 - 5.3.2 Behauptungen hinsichtlich des Einkommens
 - 5.3.3 Behauptungen zum Kompensationsplan
 - 5.3.4 Schadensersatz für unwahre 5.4 Werbeaussagen
- 5.4 Testimonials
- 5.4.2 Meetings
- 5.5 Warenzeichen und Copyrights
- 5.6 Domainnamen, E-Mail-Adressen
- 5.7 Internet-Regeln
- 5.8 Internet Kleinanzeigen, Auktionsseiten, Shoppingseiten oder Online- Auftragsabwicklungsshops
- 5.9 Anwerbung per Telefon und E-Mail
- 5.10 MyYL Webseiten
- 5.11 Kommerzielle Verkaufsstellen
- 5.12 Keine Preis- oder Gebietsbeschränkungen
- 5.13 Messen und Ausstellungen
- 5.14 Medienanfragen

Abschnitt 6: Umsatzvoraussetzungen

- 6.1 Produktvertrieb und Rechnungen
- 6.2 Endverbraucherpreise
- 6.3 Kunden und Umsatzvoraussetzungen
- 6.4 Verbot übermäßiger Bestellmengen

Abschnitt 7: Provisionen und Boni

- 7.1 Provisions- und Bonusschecks
- 7.2 Provisions- und Bonusaufstellungen
- 7.3 Verrechnung
- 7.4 Abzüge/Servicegebühren
- 7.5 Fehler und Fragen
- 7.6 Kommisions- & Bonuszahlungen & Guthaben

Abschnitt 8: Bestellungen

- 8.1 Bestellmethoden
 - 8.1.1 Telefonische Bestellung
 - 8.1.2 Bestellung per Telefax
 - 8.1.3 Bestellung per Post
 - 8.1.4 Young Living Website
 - 8.1.5 Produkt-E-Mail
- 8.2 Essential Rewards Programm
- 8.3 Allgemeine Bestellrichtlinien
 - 8.3.1 Nachträgliche Ausführung offener Bestellungen
 - 8.3.2 Bestellannahmeschluss zum Monatsende
 - 8.3.3 Zurückdatieren von Bestellungen

Abschnitt 9: Versand

- 9.1 Versandarten, Versandgebühren
- 9.2 Lieferabweichungen

Abschnitt 10: Zahlung

- 10.1 Zahlungsmethoden
- 10.2 Unzureichende Geldmittel
- 10.3 Form der Kommisions- und Bonuszahlungen

Abschnitt 11: Produktrücksendungen

- 11.1 Rückkaufgarantie B2B

- 11.1.1 Widerrufsrecht/Stornierung
- 11.2 Rückgaberichtlinien Kunden
 - 11.2.1 Rechte und Pflichten des Vertriebspartners und Kunden des Vertriebspartners
 - 11.2.2 Rechte des Vertriebspartners und deren Kunden
 - 11.2.3 Produkt-Kits
 - 11.2.4 Rückgabe von Verkaufsförderungsprodukten
- 11.3 Rückgabeverfahren
- 11.4 Rücksendeadresse

Abschnitt 12: Führung der Vertriebspartnerkonten

- 12.1 Änderungen von Daten des Vertriebspartnerkontos
 - 12.1.1 Wechsel des Sponsors
 - 12.1.2 Forderungsverzicht
 - 12.1.3 Sponsorenplatzierungsprogramm
- 12.2 Übersicht über die Downline-Strukturen
- 12.3 Datenschutz

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 Generelle Information
- 16.2 Verzug
- 16.3 Teilnichtigkeit
- 16.4 Verzicht
- 16.5 Überschriften

**RICHTLINIEN UND VERFAHREN
FÜR SELBSTÄNDIGE VERTRIEBSPARTNER
In Österreich und Deutschland
der Young Living Europe B.V. (nachfolgend „Young Living“,
„YL“, „uns“, „wir“ oder die „Firma“ genannt)
Deutsch**

ABSCHNITT 1: EINLEITUNG

1.1 Willkommen

Willkommen bei Young Living Europe B.V.! 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 0044 (0) 20 3935 9000 (kostenpflichtig) oder unter der Nummer 0800 825049 (gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz) unterstützen.

In diesen Richtlinien wird Young Living Europe B.V. mit „Young Living“, „YL“, „uns“, „wir“ oder „Firma“ bezeichnet; die vertragsschließende Person mit „Vertriebspartner“, „Antragsteller“ oder „Sie“.

Ihr persönliches Vertriebspartnerkonto mit Ihrer aufgebauten Downline, wird als Downline, Downline-Organisation oder Organisation bezeichnet.

Der Begriff „Sponsor“ bezieht sich auf den sich über Ihnen befindenden Vertriebspartner in der Organisation. Ein Vertriebspartnerkonto wird als „aktiv“ angesehen, wenn ein bei YL eingeschriebener Vertriebspartner ein Produkt für wenigstens 50PV in einem Zeitraum von zwölf (12) Monaten eingekauft und behalten hat. Falls keine Bestellung (über 50PV) innerhalb von zwölf (12) Monaten getätigt wurde, gilt ein Vertriebspartnerkonto als „inaktiv“.

Kontaktdaten:

Young Living Europe B.V.

Peizerweg 97, 9727 AJ Groningen, Niederlande

Webseite: www.youngliving.com

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. unterstützen beim Aufbau eines Geschäftsbetriebes.
- d. Die vorliegenden Richtlinien und Verfahren sind ein 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 (welches auf der Webseite oder im Rahmen des Formulars

„Vertriebspartnervereinbarung“ 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 wirst. 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.

1.6 Inklusion und Anti-Diskriminierung

Sie sind verpflichtet, sich an die Young Living Inklusions- und Anti-Diskriminierungsrichtlinien (IAR) für VertriebspartnerInnen und Professionelle Konten zu halten, die unter www.youngliving.com/iap/ zu finden ist. Verletzungen dieser Richtlinie sind eine substantielle Verletzung der Vereinbarung.

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. Wer jünger als 18 Jahre alt ist (also „minderjährig“), kann ab 16 Jahren unter den folgenden Bedingungen Vertriebspartner werden: Der Erziehungsberechtigte des Minderjährigen muss die Vereinbarung unterschreiben und zustimmen, gemeinsam mit dem Minderjährigen die volle Verantwortung für den Account zu tragen. Der Minderjährige muss den Account mit einer eigenen Zahlungsmethode betreiben, nicht der des Erziehungsberechtigten. Der Minderjährige muss die Vereinbarung erneut unterschreiben, wenn er volljährig wird. Ohne eine erneute Unterzeichnung der Vereinbarung innerhalb von 3 Monaten nach Erreichen der Volljährigkeit wird der Account des Minderjährigen zunächst gesperrt.
- c. seinen ständigen Wohnsitz in einem der Länder des europäischen Kontinents haben,
- d. die Richtlinien und Verfahren und den Vergütungsplan von Young Living lesen, sowie auch die weiteren Dokumente wie im Punkt 1.3
- e. das Formular „Betriebspartnerbewerbung, Vereinbarung und Anmeldung“ (kurz das Anmeldeformular) ausfüllen, unterschreiben und innerhalb von 30 Tagen nach dem Einschreiben an Young Living übermitteln. Siehe Punkte 2.3 und 2.4 dazu, wie man sich einschreibt.

2.2 Starter-Kit

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

eines Young Living Starter-Kits. Das Starter-Kit 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: die Vertriebspartnervereinbarung oder Vereinbarung) an Young Living übermitteln. Das Anmeldeformular kann per Post oder Telefax übermittelt werden und muss innerhalb von 30 Tagen nach Ihrer Einschreibung eingehen. Wenn das Formular nicht innerhalb dieser Frist eingeht, wird Ihr Account solange gesperrt, bis es eingegangen ist. 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 B.V. 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. Während Ihr Sponsor helfen kann, das Online-Formular auszufüllen, müssen Sie persönlich die Vertriebspartnervereinbarung, die AGBS, den Kompensationsplan sowie diese Richtlinien und Prozeduren gelesen und ihnen zugestimmt haben.

2.5 Telefonisches Einschreiben

Sie können sich per Telefon als Vertriebspartner einschreiben. Dennoch müssen Sie eine ausgefüllte Vertriebspartnervereinbarung einreichen, die innerhalb von 30 Tagen nach Ihrer telefonischen Einschreibung bei Young Living Europe B.V. eingegangen sein muss wie in Abschnitt 2.3 beschrieben. Wenn Sie sich nur als Kunde angemeldet haben, ist eine telefonische Anmeldung ausreichend.

ABSCHNITT 3 – Verwaltung der Vertriebsorganisation

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.

Pflichten als Vertriebspartner beinhalten:

- (i) Bestellung von Young Living Produkten und den Vorteil an Großhandelspreisen genießen,
- (ii) Werbung und Verkauf von Young Living Produkten an die breite Masse,
- (iii) Sponsoring weiterer Vertriebspartner;
- (iv) Erhalt von Vergütung für Motivation und Schulung von Vertriebspartnern,

gemäß den Bestimmungen der in Ziffer 1.3 genannten Dokumente sowie dieser Richtlinien und Verfahren.

Sie erkennen an, dass die 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.

3.2 Kundenkategorien

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 Essential Rewards Programm 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. Des Weiteren (solange die erforderlichen Voraussetzungen erfüllt sind) erhält der Vertriebspartner Provisionen, Kommissionen 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).

Member:

Beinhaltet beide Kategorien, Kunde und Vertriebspartner.

3.3 Nießbrauch an mehr als einem Account und Doppelkonten

Ein Vertriebspartner darf nur ein Vertriebspartnerkonto besitzen und darf nicht an mehr als einem Vertriebspartnerkonto beteiligt sein es sei denn, es ist in diesem Abschnitt anders beschrieben. 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.

Sie können Nießrecht an mehr als einem Account haben, wenn Sie das Recht an einem weiteren Account durch eine Erbschaft von einem anderen Vertriebspartner erhalten (entweder direkt oder durch eine Treuhandgesellschaft). In diesem Falle muss Young Living schriftlich von der Erbschaft informiert werden (wie in den Abschnitten 3.8 und 3.8.1 beschrieben) und Young Living muss dem zustimmen. Young Living behält sich das Recht vor, nach alleinigem Ermessen und aus jedwedem Grund und zu jeder Zeit die Option auf das Nießrecht an Ihrem ursprünglichen und einem geerbten Account zu verweigern oder (ii) die Rechte an den geerbten Generations und Diamond Leadership Boni des geerbten Accounts zu verweigern (d.h. wenn Young Living befindet, dass Sie nicht in der Lage sind, zwei Vertriebsorganisationen zu führen indem Sie es nicht schaffen, an Leadershipaktivitäten wie das Kontaktieren und Trainieren Ihrer Downline, Teilnahme an Meetings, die Anzahl der Einschreibungen zu erhöhen und/oder PGV und OGV innerhalb Ihrer Downline zu erhöhen). Wenn Young Living das Recht verweigert, Nießrecht an einem weiteren geerbten Account zu haben, kann eine Periode von vier Monaten eingeräumt werden, innerhalb derer die Rechte an einem der Accounts verkauft werden können. Nach dieser Periode wird der geerbte Account entweder gesperrt oder gelöscht.

Young Living empfiehlt dringend und zieht es vor, dass Vertriebspartner mit dem Ehepartner/Partner zusammen in einer Vertriebsorganisation arbeiten. Wenn es jedoch zu Scheidung, Trennung, einverständliche Absprache etc. kommt, kann eine Ausnahme von dieser allgemeinen Regel gemacht werden. Mit dem 2. Juli 2018 können Sie und Ihr Ehepartner/Partner getrennte Accounts haben solange der zweite Account als erstes oder zweites Level unter dem des Ehepartner/Partners gesponsort ist. Young Living wird diese beiden Accounts regelmäßig überprüfen und den später erstellten Account löschen wenn Young Living im alleinigen Ermessen befindet, dass dieser zweite Account erstellt wurde, um den Kompensationsplan zu manipulieren oder die Ehepartner nicht mit der 70% Regelung konform sind, wie sie in Abschnitt 6.1 beschrieben ist. Eine gemeinsame Vertriebsorganisation wird als Miteigentum mit Überlebensrecht behandelt.

Als Minderjähriger von mindestens 16 Jahren müssen Sie eine Kopie der Vertriebspartnervereinbarung in Papierform

vorlegen, die von Ihnen und dem Erziehungsberechtigten unterschrieben ist. Der Erziehungsberechtigte ist der Verantwortliche für den Account.

- a. Wenn der Erziehungsberechtigte selber Vertriebspartner ist gilt der Account des Minderjährigen als Zweitaccount, aber separat von dem des Erziehungsberechtigten;
- b. der Erziehungsberechtigte muss der Sponsor sein; und
- c. Der Erziehungsberechtigte kann kein Nießrecht an dem Account des Minderjährigen haben.

3.4 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.

3.5 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.

3.6 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).

3.7 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 \$50 (42,50€/SEK 403.00; Wechselkurs von US Dollar, stand 1. Feb 2018, Änderungen vorbehalten) verrechnet.

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

- a. Jedem Verkauf/Transfer einer Organisation mit über 50.000 OGV muss schriftlich von Young Living zugestimmt werden bevor das Verkaufs/Transferformular bei YL eingereicht wird.
- b. Sie und der Abtretungsempfänger müssen Young Living schriftlich davon in Kenntnis setzen, dass Sie die Vertriebsorganisation übertragen möchten. Der Antrag muss vom Verkäufer und dem Käufer unterzeichnet werden. Beide Unterschriften auf dem Verkaufs/Transferelement müssen notariell beglaubigt werden.
- c. Young Living muss vor einem Verkauf bzw. einer Übertragung seine Zustimmung bezüglich des Käufers erteilen.
- d. Der Käufer oder Abtretungsempfänger muss sich als Young-Living-Vertriebspartner qualifizieren.
- e. Der Verkauf oder die Übertragung darf zu keiner Veränderung in der Downlinestruktur des Sponsors führen.
- f. Vor Erteilung der Zustimmung zur Übertragung oder zum Verkauf müssen alle Young Living gegenüber bestehenden Verbindlichkeiten vollumfänglich erfüllt werden.
- g. 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.

- h. Bevor einer Übertragung zugestimmt wird, müssen sowohl Sie als auch der Abtretungsempfänger alle Bedingungen der Vereinbarung erfüllen. Der Käufer muss Leadershipanforderungen erfüllen, damit die Anfrage genehmigt wird.
- i. Nach der Transaktion darf der Verkäufer keinerlei persönliche Daten, digital oder in Papierform, zu der verkauften Organisation einbehalten.

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

3.7.1 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 Pflegschaftsbestellung/Vertretungsurkunde, und eine ordnungsgemäß ausgefüllte Vertriebspartnerbewerbung und Vertriebsvereinbarung vorlegen.

Young Living behält sich das Recht vor in alleinigem und absoluten Ermessen zu jeder Zeit und aus jedwedem Grund die Option zu verweigern, sowohl das ursprüngliche Kundenkonto sowie ein geerbtes Konto zu halten wenn Young Living feststellt, dass Sie nicht die Fähigkeit demonstrieren, zwei Verkaufsorganisationen gleichzeitig zu führen. Wenn Young Living das Recht abspricht, Nießbrauch an einem zweiten Konto zu haben, das geerbt wurde, kann das Unternehmen eine Frist von vier Monaten geben, um eines der beiden Konten zu verkaufen. Nach Ablauf dieser Frist wird der geerbte Account entweder auf Eis gelegt oder terminiert.

3.8 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 Parteien können das Business entsprechend der Anweisungen des Gerichtes weiterführen
- d. Wenn eine dieser Voraussetzungen nicht erfüllt wird, wird Young Living den Status Quo beibehalten und Kommissionen wie bisher auszahlen.

Young Living wird eine Vertriebsorganisation nicht zwischen geschiedenen Ehepartnern oder Partnern aufteilen. Ebenso wird Young Living die Kommissionszahlungen und Boni nicht zwischen geschiedenen Ehepartnern oder Partnern aufteilen. Young Living erkennt nur eine Vertriebsorganisation an und wird nur eine Kommissionszahlung pro Account pro Kommissionszeitraum tätigen. Diese Zahlungen werden immer an die gleiche Person ausgezahlt es sei denn, alle Parteien stimmen zu, dass die Zahlungen an eine andere Person gehen oder ein Gericht entscheidet anders.

Wenn Rechte vollständig an einen ehemaligen Ehepartner oder Partner abgetreten wurden, steht es frei, sich erneut als Vertriebspartner unter einem Sponsor nach Wahl einzuschreiben. Es stehen dann keine Rechte an Vertriebspartnern oder den Kunden der alten Organisation zu. In diesem Fall muss ein vollkommen neues Business aufbauen, genau wie jeder andere neue Vertriebspartner.

3.9 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.

3.10 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 Deutschland oder Österreich geliefert werden.

3.11 Richtlinien und irreführende Methoden

3.11.1 Unauthorisiertes Rekrutieren

Während Ihrer Vertriebspartnerschaft mit Young Living und nachdem diese Partnerschaft beendet ist, können Sie an Geschäftsmodellen teilnehmen, die nicht in direkter Konkurrenz zu Young Living stehen. Die dürfen jedoch nicht Ihr Wissen über oder Ihre Beziehungen zu anderen Vertriebspartnern, inklusive Ihr Wissen über oder in Verbindung mit Ihrer Upline oder Downline, nutzen, um dieses Business zu bewerben oder zu vergrößern. Dieses Verhalten stellt eine unbefugte und unangemessene Behinderung der Geschäfte anderer Vertriebspartner und Young Livings dar.

3.11.2 Abwerbverbot

Um sich für Vergütung unter dem Young Living Kompensationsplan zu qualifizieren, haben Sie die anhaltende Verantwortung, anderen Mitgliedern der Vertriebsorganisation zu helfen, sie fortzubilden, zu trainieren, motivieren und den Vertriebspartnern Ihrer Organisation behilflich zu sein. Sie haben auch die Verantwortung, Young Living Produkte und die Young Living Einkommensgelegenheit zu bewerben. Young Living und die Vertriebspartner haben viel in die Entwicklung der Organisationen, bestehend aus Vertriebspartnern und Kunden, investiert, von denen Sie profitieren werden. Dies ist Young Livings wichtigstes Kapital. Young Living behält sich das Recht vor, keine Zahlungen an Vertriebspartner vorzunehmen, auch an Sie, die Young Living Kunden oder Vertriebspartner von konkurrierenden Organisationen abwerben (wie unten definiert). Um die Bemühungen aller Vertriebspartner, ihre Vertriebsorganisationen und Kundenbasen aufzubauen und zu erhalten zu schützen, und um Young Livings Interessen und Investitionen in die allgemeine Kundschaft, zu schützen, sind alle Vertriebspartner und deren Angehörige an die folgenden Richtlinien gebunden:

a. Abwerbeverbot von Young Living Einzelhandelskunden und/oder Vertriebspartnern:

(i) In dem Zeitraum, in dem die Vertriebspartnervereinbarung gültig ist, ist es Ihnen und den Angehörigen Ihres Haushaltes verboten, direkt oder indirekt oder durch eine dritte Partei Young Living Kunden und/oder Vertriebspartner abzuwerben, an einem anderen Businessmodell teilzunehmen, unabhängig davon, wer den Kontakt herstellt.

(ii) Für einen Zeitraum von 12 Monaten nach dem Ende der Vereinbarung aus jedwedem Grund, ist es Ihnen und den Angehörigen Ihres Haushaltes verboten, direkt, indirekt oder durch eine dritte Partei, egal von wem der Kontakt ausgeht, Young Living Kunden oder Vertriebspartner abzuwerben an einem anderen Businessmodell teilzunehmen:

- (1) die zu irgendeinem Zeitpunkt während der Gültigkeit ihrer Vereinbarung in Ihrer Vertriebsorganisation oder Upline waren;
- (2) mit Ihnen während Ihrer Zeit bei Young Living in Kontakt standen;
- (3) die Ihnen oder einem Mitglied Ihres Haushaltes während Ihrer Zeit bei Young Living ihre Kontaktinformation (Name, Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse) übergeben haben,
- (4) deren Kontaktinformation (Name, Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse) Sie oder Angehörige Ihres Haushaltes durch eine andere Person aufgrund durch von Kontakten zu Young Living erhalten haben.

Wie es hier im Folgenden benutzt wird, bedeutet „konkurrierendes Unternehmen“ jedes Geschäft, welches ähnliche Business Möglichkeiten oder ähnliche oder alternative Produkte oder Services wie Young Living anbietet. Die Verbote unter den Klauseln (a)(i) und (a)(ii) oben beinhalten, sind aber nicht beschränkt auf das Präsentieren oder dem Unterstützen von konkurrierenden Unternehmen gegenüber Young Living Kunden oder Vertriebspartnern und direkt oder indirekt Young Living Kunden oder Vertriebspartner zu ermutigen, einem konkurrierendes Unternehmen beizutreten, dessen Arbeit sie von ihrer Beziehung mit Young Living ablenken könnte (dies liegt im Ermessen von Young Living). Es ist eine Verletzung dieser Richtlinien, Young Living Kunden oder Vertriebspartner für ein konkurrierendes Unternehmen abzuwerben, selbst wenn Sie nicht wissen, dass sie Young Living Kunden und/oder Vertriebspartner sind. Es ist in Ihrer Verantwortung, zuerst herauszufinden, ob es sich um einen Young Living Kunden und/oder Vertriebspartner handelt.

Wie hier benutzt, bedeutet „abwerben“:

- 1) Jemanden einschreiben, anmelden oder registrieren, bei einem Geschäftsmodell, Programm oder einer Organisation teilzunehmen oder dies zu versuchen;
- 2) Jemanden zu umwerben, zu beeinflussen oder zu ermutigen bei einem Geschäftsmodell, Programm oder einer Organisation

teilzunehmen; oder

3) ein Geschäftsmodell, Programm oder eine Organisation zu präsentieren, teilzunehmen oder gegenüber jemanden zu unterstützen.

Dieses Abwerben stellt eine Verletzung dieser Richtlinien dar, egal ob der Kunde/Vertriebspartner am Ende Young Living verlässt oder nicht. Abwerben ist es dann, wenn diese Bemühungen direkt oder durch z.B. Social Media oder andere elektronische Medien geschehen.

Der Begriff „Haushaltsangehörige“ wie er hier benutzt wird, beinhaltet Ehepartner und andere Personen, die im gleichen Haushalt wohnen. Im Zusammenhang mit Young Living Kunden oder Vertriebspartnern, die kein Individuum, sondern eine juristische Person sind, bedeutet „Haushaltsangehörige“ auch Shareholders, Besitzer, Direktoren, Officers, Mitglieder, etc. dieser juristischen Personen.

b. Während des Zeitraumes, in dem die Vereinbarung gilt, und für eine Zeit von 12 Monaten nach der Beendigung dieser, egal aus welchem Grund, dürfen Sie und Haushaltsangehörige folgendes nicht:

- (i) Literatur, Tapes oder Werbematerial egal welcher Art (inklusive, aber nicht ausschließlich Websites und E-Mails) produzieren, die von Ihnen oder anderen genutzt werden, um Young Living Kunden und/oder Vertriebspartner für ein konkurrierendes Unternehmen abzuwerben.
- (ii) Young Living Produkte und Services zusammen mit denen konkurrierender Unternehmen anzubieten oder die Produkte anderer Firmen bei Young Living Meetings, Seminaren, Launches, Conventions oder anderen Veranstaltung anzubieten.

c. Eine Verletzung dieser Richtlinien unter Abschnitt 3.11.2 wird als freiwilliger Rücktritt und der Aufhebung dieser Richtlinien interpretiert, effektiv mit dem Datum der Verletzung und;

a. Dem Verzicht auf alle noch ausstehenden Kommissionen und Boni in dem Kalendermonat der Verletzung und darauffolgenden Monaten.

b. Wenn Young Living einen Bonus oder Provisionen/Kommissionen nach dem Datum der Verletzung auszahlt, müssen diese und alle Zahlungen in dem Monat der Verletzung und der folgenden Monate, zurückgezahlt werden.

c. Young Living wird einen Unterlassungsanspruch sowie Schadensersatz beantragen für Verletzungen der Richtlinien unter Abschnitt 3.11.2. Young Living hat die Möglichkeit, diese Richtlinien mit einer Klage vor einem zuständigen lokalen Gericht zu schützen anstatt vor einem Schiedsgericht.

d. Zusätzlich dazu, dass Young Living eine Rückzahlung von Kommissionen und Boni sowie Schadensersatz wie oben beschrieben zusteht, kann Young Living und jeder Vertriebspartner, der durch das Verletzten

der Richtlinien in 3.11.2 zu finanziellem Schaden kommt, alle entgangenen Einnahmen einfordern, die diese Person direkt oder indirekt durch die Verletzung der Richtlinien in diesem Abschnitt verloren hat. Diese Ansprüche gelten zusätzlich zu den Schadensersatzforderungen, die Young Living per Gesetz zustehen.

- e. Sie erkennen an, dass die Einschränkungen wie hier beschrieben vernünftig und notwendig sind, um die legitimen Geschäftsinteressen von Young Living und anderen Vertriebspartnern zu schützen und dass diese Einschränkungen Sie nicht davon abhalten, zu arbeiten oder sonstwie Ihren Lebensunterhalt zu verdienen.
- d. Verletzungen der Richtlinien in Abschnitt 3.11.2 gehen besonders gegen das Wachstum und die Verkaufszahlen anderer unabhängiger Geschäfte von Young Living Vertriebspartnern. Entsprechend müssen Vertriebspartner, die von Verstößen anderer Vertriebspartnern gegen diese Richtlinien wissen, diese Information umgehend an Young Living melden. Einen Verstoß nicht zu melden, ist ebenfalls ein Verstoß gegen die Richtlinien. Die Namen derer, die Verletzungen der Richtlinien nach Abschnitt 3.11.2 melden, werden vertraulich behandelt.

3.11.3 Konkurrenzverbot

Wenn Sie während des Zeitraumes, für den die Vereinbarung mit Young Living gilt, andere Direktvertriebs-Geschäfte betreiben, werden Sie sicher stellen, dass Sie Ihr Young Living Business separat betreiben und Nicht-Young Living Produkte nicht gleichzeitig anbieten. Also:

- a. 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.
- b. 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.
- c. 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 stimmen also zu, dass Sie während die Vereinbarung gilt und für einen Zeitraum von sechs (6) Monaten danach weder direkt, noch indirekt in jedweder Kapazität als Vertriebspartner, Representative, Konsultant, Angestellter, Agent, Manager, Direktor, Shareholder, Partner, Verkäufer, Mitglied oder Besitzer einer anderen Multilevelmarketingfirma, Networkmarketingfirma oder Direktvertriebsfirma fungieren, die ätherische Öle als Wellness-, Gesundheits- Schönheits-, Lifestyle- oder Ernährungszusatzprodukt bewirbt, verkauft oder vertreibt oder das in der Branche in direkter Konkurrenz zu Young Living in jeder Stadt, Provinz, Bundesland, Land oder anderer geographischer Gegend steht. Der Begriff „ätherische Öle“ meint einen Extrakt, eine Destillation oder ein Derivat egal welcher Menge aus Pflanzen oder Kräutern, die angebaut, geerntet, prozessiert, beworben oder als zukünftiges Young Living Produkt im Zeitraum der Gültigkeit der Vereinbarung identifiziert, verkauft oder beworben sind.

Diamond Rang oder höher zu erreichen ist sehr prestigeträchtig und erfordert einen erheblichen Zeitaufwand. Zusätzlich haben Vertriebspartner mit diesem Rang oder höher oftmals Zugriff auf geheime Informationen und Geschäftsgeheimnisse von Young Living. Um diesen Rang zu erreichen und an den Diamond Leadership Boni teilzunehmen, ist es wichtig, ein Beispiel für alles zu sein, wofür Young Living steht und sich ganz Young Living verschrieben zu haben. Entsprechend stimmen Sie zu, dass während die Vereinbarung gilt, sowie sechs (6) Monate nach dem Ende der Vereinbarung, egal ob durch Ablauf, Kündigung oder Austritt, wenn Sie einmal den Rang des Diamond erreicht haben, Sie nicht direkt oder indirekt in jedweder Kapazität Vertriebspartner, Representative, Konsultant, Angestellter, Agent, Manager, Direktor, Shareholder, Partner, Verkäufer, Mitglied oder Besitzer einer anderen Multilevelmarketingfirma, Partyplanungsfirma, Networkmarketingfirma oder Direktvertriebsfirma werden, unabhängig von der Art der angebotenen Produkte. Diese Einschränkung gilt für alle geographischen Gebiete, die Sie und Ihre Organisation bedient haben oder innerhalb derer Sie und Ihre Organisation während der Gültigkeitsdauer der Vereinbarung gearbeitet haben. Jeder Vertriebspartner, der Diamond Rang hat und diese Richtlinie ab dem 2. Juli 2018 verletzt, wird bis zum 1. Dezember 2018 Zeit gegeben, diese Richtlinie einzuhalten. Diamond Vertriebspartner können aber Produkte von anderen Multilevelmarketing-, Direktverkaufs- und Partyplanungsfirmen für ihren Privatgebrauch kaufen.

Sie erkennen an, dass Young Living ein schutzwürdiges Interesse an seinen ideellen Firmenwerten, vertraulichen Informationen und Handelsgeheimnissen, dem Kundenstamm und dem Netzwerk von Vertriebspartnern hat. Ferner erkennen Sie an, dass jeglicher Verstoß gegen Ihre in den Abschnitten 3.11.1, 3.11.1.2 und 3.11.1.3 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 3.11.1, 3.11.1.2 und 3.11.1.3 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 3.11.1, 3.11.1.2 und 3.11.1.3 der Vereinbarung ergeben, und dass die Durchsetzung dieser Bedingungen keine unzulässigen Umstände für Sie zur Folge haben und Sie nach wie vor einer Arbeit oder einer Beschäftigung zum Lebenserhalt nachgehen kannst.. Sollte eine der in den Abschnitten 3.11.1, 3.11.1.2 und 3.11.1.3 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.

3.11.4 Externe Abwerbung

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.

3.11.5 Interne Abwerbung

Die tatsächliche oder versuchte interne Abwerbung ist strikt untersagt. "Interne Abwerbung" bedeutet

- a. die Abwerbung oder versuchte Abwerbung einer Person oder Gesellschaft, die bereits unter einer anderen Linie oder einem anderen Sponsor Vertriebspartner mit einer Vereinbarung von mindestens sechs (6) Monaten von Young Living ist.
- b. Young Living Vertriebspartner aus einer anderen Linie beizubringen, wie man den Sponsor auf unerlaubte Art und Weise ändert, um den Wechsel zur eigenen Organisation zu ermöglichen; oder
- c. die in a. und b. definierten Verhaltensweisen zu unterstützen, ermutigen oder zu begrüßen. 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 abzuwerben. Young Living behält sich das Recht vor, Ihre Vertriebsorganisation zu terminieren wenn diese Richtlinie nicht eingehalten wird.

3.11.6 Kauf zum Zwecke des Erhalt von Boni und Horten

Young Livings Geschäftsmodell basiert auf dem Prinzip, dass 100 % der Verkäufe an Endverbraucher gehen, die Young Living Produkte nur aufgrund der Vorteile der Produkte kaufen. Alle Pläne und Verabredungen bei denen ein Vertriebspartner direkt oder durch eine dritte Partei erreicht, dass Produkte nur gekauft werden, um sich für Boni oder Kommissionen zu qualifizieren, stellen einen Betrugsversuch durch diesen Vertriebspartner dar und sind ein Verstoß gegen diese Richtlinien. Um ein Einhalten lokaler Regulierungen sicher zu stellen, sind die folgenden Aktivitäten strikt und absolut untersagt und können in einer Terminierung der Vereinbarung resultieren:

- a. die Anmeldung von Personen oder Gesellschaften ohne deren Wissen;
- b. das Unterzeichnen der Vereinbarung für eine andere Person oder Geschäfts-Entität ohne deren Wissen;
- c. die arglistige Anmeldung von Personen oder Gesellschaften als Vertriebspartner oder Kunden
- d. die Anmeldung oder versuchte Anmeldung nicht existierender Personen oder Gesellschaften als Vertriebspartner oder Kunden („Phantome“);
- e. oder die Verwendung einer Kreditkarte oder anderer Zahlungsmethoden durch oder für einen Vertriebspartner, möglichen Vertriebspartner oder Kunden, der nicht Inhaber des zu der Kreditkarte gehörenden Kontos oder anderer Zahlungsmethoden ist;
- f. mehr Produkte zu kaufen als er/sie vernünftigerweise konsumieren oder weiterverkaufen kann mit dem Zweck, Kommissionen, Boni oder andere Kompensation zu erhalten.

Unter Horten ist u.a. zu verstehen:

- g. eine Vertriebspartnerbewerbung und Vertriebspartnervereinbarung länger als 2 (zwei) Arbeitstage nach Unterzeichnung zurückzuhalten und nicht an Young Living weiterzuleiten
- h. Platzierung oder Manipulation von einem Vertriebspartnerantrag um den Kompensationsplan auszunutzen.
- i. Monetäre Hilfeleistung an andere Vertriebspartner, wie auch Produkte über das Konto einer anderen Person zu kaufen oder anliefern zu lassen, um aus dem Vertriebsverhältnis höhere Auszahlungen zu erzielen.

3.12 Internationale Geschäftstätigkeit

Die Beachtung von ausländischen gesetzlichen Bestimmungen in Bezug auf geistiges Eigentum, Datenschutz, Zölle und Steuern, Literaturinhalte sowie der sonstigen für den Direktvertrieb geltenden Regulierungen ist entscheidend für die erfolgreiche internationale Ausweitung der Geschäftstätigkeit von Young Living in neue Märkte. Entsprechend dürfen Sie andere Vertriebspartner nur in Ländern rekrutieren und sponsern, die von Young Living genehmigt und in den offiziellen Unterlagen aufgeführt sind und auch nur, wenn sich an die Richtlinien und Verfahren dieses Landes gehalten wird. Unautorisierte Aktivität vor der Öffnung eines Marktes kann Young Livings Möglichkeiten, den Markt zu

erschließen, gefährden und kann dazu führen, dass andere Vertriebspartner potenzielle Gelegenheiten verlieren. Wegen der möglichen schwerwiegenden Konsequenzen kann Young Living die Vereinbarung mit Vertriebspartnern terminieren, die solche unautorisierten Aktivitäten durchführen. 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 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. Er muss:

- In gutem Ansehen im Land seines Hauptwohnsitzes stehen.
- Die Young Living Richtlinien und Prozeduren im entsprechenden Land lesen, verstehen und zustimmen, ihnen Folge zu leisten.
- Zustimmen, sich an alle entsprechenden Gesetze in diesem Land zu halten.
- Sich zur Vornahme sämtlicher in diesem Land erforderlichen Steuereinbehalte und/oder Steuerzahlungen verpflichten.

Diese Richtlinien und Verfahren gelten nur bei Verkäufen von Vertriebspartnern im Europäischen Gebiet und Verkäufen an Kunden im gleichen Gebiet. Wenn Young Living Sie autorisiert, Produkte an Kunden in anderen Gebieten zu verkaufen, gibt es eventuell weitere Bedingungen und/oder eine weitere Version der Richtlinien und Verfahren, an die Sie sich dann halten und ihnen zustimmen müssen. Nur Produkte, die zum Verkauf in Europa registriert sind, dürfen dort beworben und verkauft werden.

Ohne das Vorhergehende zu erweitern, können Vertriebspartner weltweit neue Vertriebspartner und Kunden einschreiben und sponsern, allerdings nur in Ländern, die von Young Living genehmigt sind. Zu beachten ist, dass die Verfügbarkeit von Produkten in Ländern variiert, in denen Einwohner Produkte nur auf einer Nicht-für-den-Weiterverkauf (NFR) Basis kaufen können. In bereits geöffneten Märkten können nur Produkte, die für den Verkauf in dem jeweiligen Land registriert sind entsprechend beworben und verkauft werden und diese Verkäufe müssen den Genehmigungen von Young Living und den Richtlinien zum Verkauf im entsprechenden Land entsprechen. Vertriebspartner dürfen keine Produkte einführen, die im jeweiligen Land nicht einzuführen oder zu verkaufen sind. Sie stimmen zu, sich an alle Gesetze zu halten, inklusive, aber nicht beschränkt auf die Gesetze bezüglich Direktverkauf, Werbegesetze, Haftungsgesetze, Steuergesetze und alle anderen Gesetze, die anwendbar sind wenn es um Direktverkauf und das Leiten einer Vertriebsorganisation in diesem Land geht.

Bei der Unterstützung von Events in den USA stimmen Vertriebspartner, die nicht in den USA leben, zu, dass alle Dienste, die Sie im Zusammenhang mit Young Living

anbieten, außerhalb der USA durchzuführen. Für Dienste im Zusammenhang mit Ihrem Young Living Business, die innerhalb der USA durchgeführt werden, stimmen Sie zu, Young Living innerhalb von 30 Tagen nach Durchführung der Dienste unter USbusinessstrips@youngliving.com zu kontaktieren, um die Einhaltung aller dortigen Gesetze und Regulierungen zu sichern und die Zeit, die mit Durchführung von Diensten im Zusammenhang mit Young Living in den USA verbracht wurde, zu melden.

3.12.1 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.

Wenn Sie kein Einwohner der USA sind, stimmen Sie hiermit zu, dass alle Services, die Sie im Zusammenhang mit Ihrem Young Living Business anbieten, außerhalb der USA stattfinden. Wenn Sie innerhalb der USA etwas in Verbindung mit dem Young Living Business anbieten, stimmen Sie zu und kontaktieren USbusinessstrips@youngliving.com innerhalb von 30 Tagen nachdem Sie derartige Services angeboten haben, um die Zeit zu melden, die Sie in den USA im Zusammenhang mit Ihrem Young Living Business verbracht haben.

3.12.2 Anti-Korruption

Sie und Ihre Organisation, Angestellten oder Berater dürfen kein Geld oder Dinge von materiellem Wert von Regierungsbeamten, Regierungsangestellten, politischen Parteien oder politischen Kandidaten (im Folgenden „Regierungsagent“ genannt) annehmen, ihnen geben oder versprechen. Dies gilt für alle Personen wenn Sie wissen oder Grund haben zu vermuten, dass alles oder ein Teil des Geldes oder des materiellen Wertes direkt oder indirekt an einen Regierungsagenten geht, ihm versprochen oder angeboten wird als Gegenleistung für einen unfairen Vorteil oder um seine Entscheidung zu beeinflussen oder um einen Regierungsagenten anzuhalten seinen Einfluss in der Regierung geltend zu machen oder zu nutzen, um eine Handlung oder Entscheidung dieser Regierung zu beeinflussen. Sie werden die Mitglieder Ihrer Organisation dazu anhalten es Ihnen gleichzutun.

3.13 Umpacken und Umetikettierung

Die Produkte von Young Living dürfen nicht umetikettiert, umgepackt oder umgefüllt werden. Sie dürfen ausschließlich in ihrer Originalverpackung verkauft werden. Young Living Produkte dürfen nicht als Zutaten anderen Produkten hinzugefügt werden und folgend als Mischung verkauft werden. Wenn ein Vertriebspartner Young Living Produkte als Inhaltsstoffe oder Zutaten für irgendein anderes Produkt zum Weiterverkauf verwendet, darf auf keinen Fall das Young Living Logo verwendet werden und es ist alleinige Aufgabe des Vertriebspartners dafür zu sorgen, dass das entstandene Produkt den lokalen Gesetzen bezüglich Verpackung, Labels, Registrierung etc. Entspricht.

Die Umetikettierung oder das Umpacken kann in dem Land

der geschäftlichen Tätigkeit, einen Verstoß gegen die gesetzlichen Bestimmungen wie in Abschnitt 13.3 dargestellt und eine erhebliche Strafe nach sich ziehen. Zusätzlich wird zugestimmt, Young Living von jeder Beteiligung und möglichen Strafverhalten freizusprechen, wenn durch den Gebrauch von Young Living Produkten als Inhaltsstoff oder der Umetikettierung und dem Umpacken ein Schaden entsteht.

3.14 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 wird Vertriebspartnern, egal ob schriftlich, mündlich oder elektronisch, nur mitgeteilt wenn es sein muss und nur, um im Young Living Business dieses Vertriebspartners genutzt zu werden, muss geheim gehalten werden, und nicht an Dritte, direkt oder indirekt, weitergegeben werden. In einigen Fällen (zum Beispiel für Promotion-Aktionen, deren Informationen an hochrangige Vertriebspartner im Vorfeld gegeben werden), dürfen diese Informationen nicht einmal an Mitglieder der eigenen Organisation weitergegeben werden bis die Details der Aktion allen Young Living Vertriebspartnern zur Verfügung stehen.

Diese Informationen müssen geheimgehalten werden und Sie müssen vernünftige Sicherheitsvorkehrungen treffen, um die Informationen sicher zu halten und Sie dürfen diese Art von Informationen weder direkt noch indirekt mit dritten Parteien teilen. Sie und Ihre Vertriebsorganisation stimmen zu, Young Living für jeden Schaden, der durch Informationen, die durch Dich und die Organisation unerlaubt verbreitet wurden, zu entschädigen. Sie dürfen diese Art von Informationen nicht nutzen, um mit Young Living in Wettbewerb zu treten oder für jeden anderen Zweck außer dem Bewerben von Young Livings Programm und seiner Produkte und Services. Sie dürfen diese Art von Informationen nur teilen und nutzen unter strikter Einhaltung der Bedingungen und Beschränkungen, die Young Living von Zeit zu Zeit nach alleinigem Ermessen anlegt (zum Beispiel dürfen hochrangige Vertriebspartner die Informationen bezüglich Promotion-Aktionen, die sie frühzeitig erhalten haben mit niemandem teilen, auch nicht mit Mitgliedern ihrer Downline, bis Young Living diese Informationen und Materialien für alle Vertriebspartner zugänglich macht). Wenn die Vertriebspartnervereinbarung egal aus welchem Grund und durch welche Partei aufgelöst wird, dürfen Sie diese geheimen Informationen nicht mehr verwenden und müssen entsprechende Materialien an Young Living zurückgeben oder zerstören. Ohne Ihre Verpflichtungen

wie in diesem Abschnitt beschrieben zu beschränken, kann Young Living eine unterschriebene Vertraulichkeitserklärung verlangen, bevor Sie irgendeine Art von Geschäftsgeheimnissen erhalten und eine Bestätigung, dass Sie alle vertraulichen Informationen bei Auflösung der Vereinbarung zurückgegeben oder zerstört haben.

Sollte es zu einer Beendigung der Vereinbarung auf jedwedem Grund, egal durch welche Partei kommen, sind die Verpflichtungen, die in diesem Abschnitt beschrieben sind, trotzdem noch gültig und können auf juristischem Wege durchgesetzt werden. Sie stimmen zu, dass Young Living, wenn es zu einem Rechtsstreit kommt, das Recht auf eine Erstattung aller Gerichts- und Anwaltskosten hat.

3.15 Meldung von Richtlinienverletzungen

Jegliche Richtlinienverletzungen sollen per E-Mail an Kundenservice@youngliving.com oder telefonisch an den Kundenservice unter Nummer 08000 825049 (gebührenfrei vom deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei vom österreichischen Festnetz) gemeldet werden.

3.16 Authorisation zu Transfer und Freigabe von persönlichen Daten

Um für Ihre Vertriebsorganisation Hilfestellung anbieten zu können, autorisieren Sie Young Living im Zusammenhang mit Ihrer Organisation, persönliche Daten die an Young Living weitergegeben wurden, oder die Sie im Zuge der Tätigkeit als Vertriebspartner für Young Living erhalten haben, freizugeben. Sie erlauben Young Living, diese Daten freizugeben an die Mutterfirma und an Partnerfirmen, an Ihre Upline um Upline Support für Sie zu garantieren, an Ihre Vertriebsorganisation und an entsprechende Regierungsbehörden wenn dies gesetzlich vorgeschrieben ist. Sie erlauben Young Living auch, Ihre Daten an Firmen weiter zu geben, mit denen wir Geschäfte machen und die Produkte und Services anbieten, von denen wir glauben, dass sie hilfreich für Sie und Ihre Kunden sein könnten; Sie können dem Teilen Ihrer Daten widersprechen, indem Sie sich an den Kundenservice unter Nummer 08000 825049 (gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz) wenden. Sie erlauben Young Living auch, Ihre persönlichen Kontaktdaten an Ihre Downline weiterzugeben.

Weiterhin erlauben Sie Young Living, Ihre persönlichen Daten im Zuge des Rangaufstieg und für Marketing Material zu nutzen.

3.17 Authorisation Fotos und Videos aufzunehmen und zu nutzen

Indem Sie Vertriebspartner von Young Living werden, stimmen Sie zu, dass Fotos oder Videos von Ihnen von Young Living Angestellten bei verschiedenen Young Living Events aufgenommen werden dürfen, und dass dieses Material von Young Living zu Marketing- und Werbezwecken nach eigenem Ermessen genutzt werden darf. Sie erhalten für die Nutzung dieses Materials keine Entlohnung. Wenn Sie religiöse oder moralische Bedenken gegen Foto- und Videoaufnahmen haben, liegt es in Ihrer Verantwortung, die Angestellten bei jedem Event davon zu unterrichten. Die Bestimmungen dieses Abschnittes sind

auch über das Ende der Vertriebspartnervereinbarung hinaus gültig.

Sie erklären sich einverstanden, dass Young Living:

- a. Kopien der Fotos für die speziellen Zwecke speichert oder
- b. Ihre Fotos und 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.

3.18 Rangaufsteiger

Der Young Living Kompensationsplan sieht Vergütung je nach Rang und den im Plan vorgesehenen Kriterien vor. Jeden Monat qualifiziert sich der Vertriebspartner für eine Vergütung je nach dem Rang für den er sich qualifiziert. Vertriebspartner werden von Young Living auf viele Arten und zu verschiedenen Zeiten anerkannt wenn sie verschiedene Ränge erreichen. Um für einen Rang ab Silver und darüber anerkannt zu werden und die Vorteile dieses Ranges genießen zu können, muss der Vertriebspartner diesen Rang in drei aufeinanderfolgenden Monaten halten. Sie erhalten die Anerkennung für diesen neuen Rang am Anfang des vierten Monats. Um Anerkennung für einen Rang ab Silver oder darüber zu behalten, müssen Sie sich nach der initialen Qualifizierung für den Rang innerhalb von sechs Monaten dafür Re-Qualifizieren. Wenn Sie sich in sechs aufeinanderfolgenden Monaten nicht für den Rang wieder-qualifizieren können, fallen Sie zurück und erhalten im siebten Monat Anerkennung für den nächsthöchsten Rang, für den Sie sich innerhalb dieser sechs Monate qualifiziert haben und müssen sich drei Monate lang wieder für den höheren Rang qualifizieren. Am 1. August 2018 werden alle Vertriebspartner für den höchsten Rang anerkannt, den sie im Juli 2018 erreicht haben und es wird angenommen, dass sie sich für diesen Rang qualifiziert haben. Das bedeutet, sie müssen sich nicht drei Monate lang für diesen Rang qualifizieren. Um weiterhin für diesen Rang anerkannt zu werden, müssen sie den Rang beibehalten, wie in diesem Abschnitt beschrieben.

3.19 Verunglimpfung, Belästigung und Datenschutz Angestellter

Vertriebspartner ist es nicht erlaubt, Young Living, andere Vertriebspartner, Angestellte von Young Living, Führungspersonal oder die Gründer verunglimpfen, verleumden oder diffamieren. Ehrliche Meinungen und Bewertungen von Young Livings Produkten und Diensten sind aber erlaubt, auch negative Bewertungen, sowohl verbal als auch schriftlich, ohne diesen Abschnitt zu verletzen, solange die Bewertungen korrekt, ehrlich und nicht irreführend sind. Bewertungen von Young Livings Produkten und Diensten dürfen nicht verleumderisch, belästigend, beleidigend, obszön, vulgär, sexuell eindeutig oder unangemessen in Bezug auf Rasse, Gender, Ethnizität oder anderer inhärente Eigenschaften sein.

Young Living wird nicht tolerieren wenn Angestellte (die für den Zweck dieses Abschnittes 3.19 und für zweifelsfreies Verständnis auch Young Livings Führungspersonal beinhalten) belästigt, online gestalkt oder sonstwie

behelligt werden. Young Living bittet seine Vertriebspartner daran zu denken, dass Young Livings Angestellte ein Privatleben, persönliche Meinungen und Privatsphäre außerhalb ihres Angestelltenverhältnisses mit dem Unternehmen haben. Angestellte sprechen nicht für die Firma wenn es in persönlichen E-Mails, in ihren Social Media Konten, Telefongesprächen etc. geschieht. Selbst wenn Angestellte in ihrer Funktion als Young Living Angestellte sprechen, sind diese Angestellte nur Menschen und machen als solche Fehler oder wählen nicht die passenden Worte. Young Living bittet die Vertriebspartner nicht nur untereinander Freundlichkeit zu zeigen, sondern auch wenn sie mit Angestellten des Unternehmens zu tun haben. Vertriebspartnern, die Young Living Angestellte persönlich angreifen oder beschimpfen, drohen Disziplinarmaßnahmen unter diesen Richtlinien und Verfahren. Zusätzlich wird erwartet, dass Vertriebspartner aller Ränge sich an die zuständigen Kanäle des Unternehmens wenden, um Probleme zu lösen oder Feedback zu geben (also die Kundenservice Teams, den Diamond Support etc.) und nicht Angestellte direkt zu kontaktieren.

Eine Verletzung dieses Abschnittes stellt einen substantiellen Bruch der Vertriebspartnervereinbarung dar und kann dazu führen, dass Young Living die Vertriebspartnervereinbarung des entsprechenden Vertriebspartners terminiert.

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 neuesten Richtlinien und Verfahren zu präsentieren, oder sicherzugehen, 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 Onlineanmeldung 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 Onlineanmeldung 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. Wenn Sie das Gefühl haben, Sie erhalten nicht genug Unterstützung von Ihrem Sponsor, halten wir Sie an, den nächsten Vertriebspartner in Ihrer Upline zu kontaktieren, oder sich an den Kundenservice Kundenservice unter Nummer 08000 825049 (gebührenfrei vom deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei vom österreichischen Festnetz) zu wenden.

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

Young Living erwartet, dass Sie mindestens zwei Mal im Jahr mit Ihrer gesamten Vertriebsorganisation kommunizieren (per E-Mail, in Meetings, per Telefon etc.) und mit Ihren Pay-Out-Levels mindestens einmal im Monat. Es ist inakzeptabel, Untergruppen in der Vertriebsorganisation zu bilden und einzelne Individuen aus dieser Untergruppe aufgrund von Kriterien, die diese Richtlinien nicht umfassen, auszuschließen.

Es ist wichtig, daran zu denken, dass jeder Vertriebspartner unabhängig und damit verantwortlich für seinen eigenen Account ist und nicht von dem Sponsor oder Vertriebspartner in der Upline erwarten kann, eine Vertriebsorganisation für ihn aufzubauen. 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.

Während Sie die verschiedenen Führungslevel durchlaufen, erweitern sich Ihre Erfahrungen bezüglich Vertriebstechniken, 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.

Um sich komplett für die vollen Leadership- Boni zu qualifizieren, müssen alle höherrangigen Vertriebspartner mindestens drei (3) Mal im Monat per E-Mail oder Social Media mit ihrer Downline kommunizieren.

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 Datenschutz

Sie, als Halter der Aufsichtspflicht über die Daten anderer

Young Living Vertriebspartner, müssen angemessene Schritte einleiten, um die persönlichen Informationen Ihrer Vertriebspartner und Kunden nach dem Datenschutz Statement von Young Living, zu finden auf www.Youngliving.com, zu schützen.

Sie müssen den Datschutz Ihrer Downline ernst nehmen und „Opt-Outs“ per E-Mail oder sonstwie, die von Ihrer Downline an Sie weitergegeben werden aus Ihren Kontaktlisten und Datensammlungen entfernen. Persönliche Daten (wie zum Beispiel Adressen, E-Mail-Adressen etc.) die durch Young Living verwandte Quellen (das VO etc.) eingegangen sind, können nur für Zwecke wie in Abschnitt 4.3 beschrieben verwendet werden, es sei denn, Sie haben die ausdrückliche Erlaubnis eines Vertriebspartners, diesen in nicht-Young Living bezogenen Fragen zu kontaktieren.

ABSCHNITT 5 – WERBUNG

Sie dürfen keine unwahren oder betrügerischen Behauptungen über Young Livings Produkte, den Kompensationsplan oder das Einkommenspotenzial machen.

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 Marketingunterlagen, Literatur, offiziellen Behauptungen und Texte von Young Living verwendet werden. Die Unterlagen sind im entsprechenden Zusammenhang zu verwenden, um nicht irreführend zu sein.

5.2 Vom Vertriebspartner entwickeltes Werbematerial und Produkte

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.

Wenn Sie Werbemittel oder Produkte jeglicher Art nutzen, die nicht von Young Living hergestellt wurden, müssen Sie diese klar markieren und klarstellen, dass diese von einem „Unabhängigen Vertriebspartner“ und nicht von Young Living hergestellt sind.

Jede Nutzung von Werbematerialien, die nicht von Young Living hergestellt sind, müssen den gesetzlichen Bestimmungen des jeweiligen Landes sowie diesen Richtlinien und Prozeduren entsprechen, im Besonderen Abschnitt 5.3. Solches Material muss professionell und geschmackvoll sein. Material, das Young Living in einem schlechten Licht darstellen lässt, ist nicht erlaubt. Eine Verletzung dieser Regel kann eine Bestrafung des

Vertriebspartners nach Abschnitt 13.3 nach sich ziehen.

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 deutschen Urhebergesetz (in Deutschland) – österreichischen Urhebergesetz (in Österreich) 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).

5.3 Werbeaussagen und Repräsentation

5.3.1 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 nützlich im Diagnostizieren, der Heilung, Linderung, Behandlung oder Verhinderung von Krankheiten oder Leiden sind. 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.

5.3.2 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.

In vielen Ländern gelten Gesetze und Richtlinien, die bestimmte Arten der Behauptungen zu Einkommen im Direktvertrieb regulieren oder sogar verbieten. Auch wenn Vertriebspartner es als hilfreich ansehen können, Kopien ihrer Einkommenschecks zu zeigen oder zu verraten, was sie oder andere verdient haben, haben solche Ansätze negative rechtliche Konsequenzen und können Young Living und den Vertriebspartner, der diese Behauptungen aufstellt, in ein schlechtes Licht stellen, es sei denn, ein genaues Aufzeigen des Einkommens ist gesetzlich vorgesehen. Weil Young Living Vertriebspartnern nicht die entsprechenden Daten vorliegen, um rechtlich gültige Aussagen zum Einkommen zu machen, sollte ein Vertriebspartner keine Einkommensprojektionen, Behauptungen zum Einkommen oder Angaben zum eigenen Einkommen (inklusive dem Vorzeigen von Einkommenschecks, Kopien von Schecks, Kontoauszügen oder Steuerunterlagen) machen wenn er die Young Living Einkommensgelegenheit oder den Kompensationsplan vorstellt. Young Living Vertriebspartner müssen sich jederzeit an alle örtlichen Gesetze und Bestimmungen halten.

Young Living geht es primär nicht um Luxus und Reichtum, sondern darum, Menschen zu Wohlbefinden, einer Zielsetzung und einem reichhaltigen Leben zu verhelfen. Also sollten Sie nicht angeben (weder explizit mit Worten, noch impliziert oder mit Bildern), dass ein Young Living Business zu einem luxuriösen Lebensstil (große Häuser, Luxusautos, exotische Urlaube etc.) führt.

5.3.3 Behauptungen zum Kompensationsplan

Wenn der Kompensationsplan erklärt oder präsentiert wird, muss es angehenden Vertriebspartnern klar gemacht werden, dass finanzieller Erfolg mit Young Living Einsatz, Mühe und Verkaufsfähigkeiten erfordert. Niemals darf impliziert werden, dass ohne Mühe und Fleiß über einen langen Zeitraum man mit Young Living erfolgreich wird. Schlechte Beispiele sind unter anderem:

- Jeder kann ohne viel Aufwand erfolgreich sein
- Wer nicht erfolgreich ist, gibt sich einfach nicht genug Mühe
- Das System macht die ganze Arbeit automatisch

- Einfach mitmachen und die Downline bildet sich von selbst
- Mitmachen und ich baue die Downline für Sie auf
- Die Firma macht alle Arbeit für die Vertriebspartner
- Es muss gar nichts verkaufen
- Alles was getan werden muss, ist jeden Monat unsere Produkte kaufen

Dies sind nur einige der Beispiele für ungeeignete Repräsentation des Kompensationsplans. Es ist wichtig, dass diese oder ähnliche Sachen nicht ausgesagt werden, die einen Vertriebspartner dazu verleiten können zu glauben, dass er als Young Living Vertriebspartner erfolgreich sein kann, ohne Zeit und Mühe zu investieren.

5.3.4 Schadensersatz für unwahre Werbeaussagen

Sie sind voll für alle mündlichen und schriftlichen Aussagen verantwortlich, die Sie bezüglich Young Living und seiner Produkte, Services und dem Kompensationsplan machen, wenn sie nicht in offiziellen Young Living Materialien stehen. Sie erklären sich einverstanden, Young Living und Young Livings Direktoren, Officers, Angestellte und Agenten von jedweden Schadenszahlungen, Kosten und Verlusten, inklusive Urteilen, Zivilstrafen, Rückerstattungen, Anwaltskosten, Gerichtskosten oder entgangenen Geschäften durch Young Living, entstanden durch die unauthorisierten Handlungen und Repräsentationen des Vertriebspartners freizustellen und schadlos zu halten.

5.4 Testimonials und Meetings

5.4.1 Testimonials

- Erfahrungsberichte müssen legal sein. Dies gilt auch für medizinische Behauptungen und Nährwertangaben, soweit sie von der EFSA (Europäische Behörde für Lebensmittelsicherheit) genehmigt sind. Werbeaussagen müssen auch den dementsprechenden Regelungen entsprechen.
- Erfahrungsberichte müssen den Tatsachen entsprechen.
- Erfahrungsberichte dürfen nicht 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 müssen im Rahmen aller entsprechend anwendbaren Gesetze sein.

5.4.2 Meetings

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 eines Meetings 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.

5.5 Warenzeichen und Copyrights

Die Namen Young Living, YL, YLEO, Young Living Essential Oils sowie alle sonstigen von Young Living und dessen Partnerfirmen verwendeten Namen und Unternehmenskennzeichen, Marken, Produktnamen, Trademarks, Logos und Slogans, sowie Internet-/Domainadressen oder URLs werden im Folgenden als „Young Living Trademarks“ bezeichnet und stellen das Eigentum von Young Living dar.

Während der Gültigkeit der Vertriebspartnervereinbarung und nur während dieser Zeit, ist es Ihnen erlaubt

- Texte sowie die Fotos auf der Young Living Flickr Seite (oder zukünftigen kostenlosen Websites oder Services), den Text der Produkt- und Servicebeschreibungen, die Young Living anbietet, sowie die Videos, die Young Living online stellt (auf Young Livings Vimeo und YouTube Seiten) zu nutzen, sowie
- Young Livings Trademarks (abgesehen vom Logo) zu nutzen, aber ausschließlich in Verbindung mit der Entwicklung von Online- oder Druckmaterialien, die genutzt werden um Ihre Young Living Vertriebsorganisation aufzubauen. Sie dürfen diese Materialien unter Copyright oder die Young Living Trademarks nicht in Verbindung mit jeglicher Aktivität außerhalb Ihrer Tätigkeit als Young Living Vertriebspartner nutzen, es sei denn, Sie haben schriftliche Erlaubnis von Young Living dafür. Noch dürfen Sie Materialien verkaufen, die diese Eigenschaften haben (z.B. Werbematerialien, gedruckt oder elektronisch, Accessoires für ätherische Öle, Gratis-Goodies, Software oder Handyapps, Zubehör mit Logo, Bücher, Broschüren, Filme

oder andere Produkte, die Sie an andere verkaufen, auch an Young Living Vertriebspartner), weder direkt noch indirekt. Wenn die Vereinbarung endet oder beendet wird, endet diese Vereinbarung damit automatisch und Sie müssen augenblicklich damit aufhören, Young Living Trademarks, Texte, Fotos und Videos zu nutzen.

Sie dürfen weltweit kein Young Living Trademark anmelden, besitzen oder registrieren, weder ganz noch in Teilen, noch eines, das verwirrend ähnlich sieht. Falls Sie dies tun oder dies bereits getan haben, erklären Sie sich hiermit einverstanden, das Trademark innerhalb von zehn Tagen nach einer schriftlichen Aufforderung von Young Living ohne entstehende Kosten zu berechnen an Young Living zu übertragen.

Sie dürfen kein Young Living Trademark (oder verwirrend ähnliches Trademark) im Zusammenhang mit irgendeinem anderen bezahlten Online-Programm nutzen, inklusive aber nicht ausschließlich Pay-Per-Click-Onlinewerbung, Google AdWords, bezahlte Social Werbung, Videoinhalte, Content-Syndication und Display Marketing.

5.6 Domainnamen, E-Mail-Adressen

Vertriebspartner dürfen in Deutschland, Österreich oder im Ausland die Young Living Trademarks 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. In Übereinstimmung mit dieser Richtlinie, müssen alle Domainnamen, die im Besitz von Vertriebspartnern sind, und gegen diese Bestimmung verstoßen, innerhalb von drei Monaten nach Benachrichtigung dieser Aufforderung Folge leisten. Unter bestimmten Umständen kann eine E-Mail-Adresse oder URL, die diesen Richtlinien widerspricht erlaubt werden wenn ein jährliches Trademark-Vereinbarung mit Young Living Essential Oils (US Hauptquartier) unterzeichnet wird. Es kann eine Gebühr erhoben werden. Diese Lizenzierungsvereinbarungen können von Young Living nach alleinigem Ermessen jederzeit angeboten, zurückgezogen oder verändert werden. Vertriebspartner, deren URL nicht den Richtlinien entspricht und die keine solche Vereinbarung mit Young Living treffen, müssen diese Registrierungen innerhalb der drei Monats Periode, die oben beschrieben ist, übertragen.

5.7 Internet-Regeln

Viele Vertriebspartner nutzen das Internet um ihr Business zu betreiben auf Websites, Blogs, Social Media etc (im Folgenden „Vertriebspartnerseiten“). Vertriebspartnerseiten, die Young Living, Young Living Produkte oder Young Living Events bewerben, müssen an prominenter Stelle mit einem immer gleichen und eigenen Vertriebspartner-Logo versehen sein.

Des weiteren müssen Vertriebspartnerseiten enthalten:

- a. die YL-ID-Nummer und Namen des Vertriebspartner
- b. Folgende Formulierung, die nicht verändert werden darf:
 1. „ Es ist illegal für einen Promoter oder Teilnehmer eines Vertriebssystems irgendjemanden dazu zu überreden, eine Zahlung zu machen, indem Vorteile versprochen werden, wenn andere überredet werden mitzumachen.
 2. Lass Sie sich nicht von Behauptungen irreführen, dass ein hohes Einkommen leicht zu erreichen ist.“

Vertriebspartnerseiten 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. dürfen keine Gesundheitsangaben gem. 5.3 gemacht werden,
- d. dürfen keine anderen Produkte oder Vertriebsmodelle von einer Nicht-YL Organisation beworben werden und
- e. dürfen keine falschen oder irreführenden Angaben gemacht werden.
- f. dürfen keine vertraulichen Daten von Kunden und/oder Vertriebspartnern gesammelt, gespeichert oder weitergegeben 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.

Usernamen können nur „Young Living“ enthalten, wenn der Username nicht in der URL des Social Media Accounts auftaucht. Andernfalls ist es erlaubt den Namen „Young Living“ zu verwenden, wenn unmittelbar die Worte „Selbstständiger Vertriebspartner“ beigefügt sind.

Wenn eine Vertriebspartnerseite im Internet beworben wird, muss klar ersichtlich sein, dass es sich um ein Angebot eines unabhängigen Vertriebspartners und nicht von Young Living direkt handelt und darf nicht fälschlicherweise die YL URL zeigen.

5.8 Internet Kleinanzeigen, Auktionsseiten, Shoppingseiten oder Online-Auftragsabwicklungsshops

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.

Zusätzlich dürfen Vertriebspartner nicht

a. über eine dritte Partei wissentlich oder unwissentlich Young Living Produkte über Kleinanzeigen, Auktionsseiten, Shoppingseiten etc. im Internet vertreiben.

b. Produkte an eine dritte Partei zu verkaufen wenn es Grund gibt zu glauben, dass diese die Produkte über Kleinanzeigen, Auktionsseiten, Shoppingseiten etc. im Internet weiterverkauft.

Vertriebspartner können weiterhin Young Living Produkte unter ihren eigenen URLs und auf Verkaufsseiten anbieten wenn diese bei Young Living registriert sind und an prominenter Stelle das „Unabhängiger Vertriebspartner Logo“ und Ihre Young Living ID Nummer aufgeführt sind. Young Living behält sich das Recht vor, strengstens zu verbieten, zu überprüfen, eine Gebühr zu verlangen und alle notwendigen Maßnahmen zu ergreifen, inklusive aber nicht ausschließlich, der Löschung des Vertriebspartneraccounts eines Online-Verkäufers, wenn ein Vertriebspartner jedwede Gesetze, Bestimmungen sowie diese Richtlinien missachtet. Young Living steht eine Erstattung jeglicher Anwaltskosten und weiteren anfallenden Kosten zu, die entstehen, wenn dieses Recht durchgesetzt wird.

5.9 MyYL Webseiten

Young Living bietet in ausgewählten Ländern die Möglichkeit einer personalisierten Website an, um Sie bei Ihrer Vertriebstätigkeit zu unterstützen. Kontaktieren Sie den Kundenservice unter Nummer 08000 825049 (gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz) für mehr Informationen oder loggen Sie sich in Ihr Young Living Virtual Office (YoungLiving.org) ein. Bitte beachten Sie, dass Ihre Kontaktinformationen öffentlich werden, wenn Sie eine MyYL Seite nutzen also können Sie mit Fragen kontaktiert werden. Young Living ist nicht verantwortlich für jedwede unbeabsichtigten oder negativen Konsequenzen dieses Services.

5.10 Kommerzielle Verkaufsstellen

Young Living Produkte dürfen in kommerziellen Verkaufsstellen angeboten werden, die nach YL's Ermessen, keine großen regionalen oder nationalen Verkaufsketten darstellen.

5.11 Keine Preis- oder Gebietsbeschränkungen

Es wird empfohlen, 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 eigenen Ermessen festgelegten Preisen zu verkaufen, aber es wird dringend empfohlen, die von Young Living festgelegte Preisstruktur einzuhalten. Es werden keine exklusiven Gebietsrechte gewährt und keine Franchisegebühren verlangt. Vertriebspartner kaufen die Produkte zum Einkaufspreis. Young Living behält sich das Recht vor, seine Produkte und Services über jedweden Kanal anzubieten, inklusive des eigenen Profiaccounts und durch andere Firmen (z.B. eine Direktvertriebsfirma in China).

5.12 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.

5.13 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.

ABSCHNITT 6 – UMSATZVORAUSSETZUNGEN

6.1 Produktvertrieb und Rechnungen

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 bestimmte Umsatzvoraussetzungen (und sonstige in diesen Richtlinien und Verfahren vorgesehene Pflichten) erfüllen. Für den Erwerb des Provisionsanspruchs müssen Sie folgende Umsatzvoraussetzungen erfüllen:

Gewerbliche Käufe/Verkäufe:

- 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. Das Verkaufsvolumen Ihrer persönlich eingeschriebenen Kunden ist in den Bestellungen beinhaltet und entsprechend berücksichtigt.

- b. Sie sind verpflichtet, Ihren Kunden für den Kauf von Produkten eine Quittung in zweifacher Ausführung mit Datum, Betrag, Bezeichnung der gekauften Artikel sowie der Zufriedenheitsgarantie von Young Living, sowie allen Kundenschutz Rechten, die gesetzlich in Ihrem Land vorgeschrieben sind, auszustellen. Innerhalb dieser Gesetze müssen Sie Ihre Kunden von ihrem Rückgaberecht unterrichten. 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.

Persönliche Verkäufe/Gebrauch:

- 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. Persönliche Verkäufe sollten ebenso behandelt werden, wie unter „b“ beschrieben.

6.2 Endverbraucherpreise

Sie dürfen die Produkte von Young Living persönlich an alle Kunden zu dem von Ihnen festgelegten Preis verkaufen. Ein Kunde ist jemand, der das Produkt direkt von Ihnen kauft und kein Vertriebspartner von Young Living ist.

6.3 Kunden und Umsatzvoraussetzungen

Kundenbestellungen werden auf den Erwerb der Provisionsansprüche angerechnet.

6.4 Verbot übermäßiger Bestellmengen

Vertriebspartner dürfen ihre Downline nicht dazu anhalten, unnötige Produktbestellungen zu machen, die in einem großen Lagerbestand enden könnten. Dies nennt man „front-end loading“ oder „Inventar-Loading“ und bezieht sich auf den Kauf von Produkten, die gelagert, vernichtet oder anders entsorgt werden ohne genutzt zu werden. Vertriebspartner und Leader müssen ihre Produkte

verbrauchen oder an Kunden verkaufen, die sie verbrauchen. Wenn ein Vertriebspartner kauft, um Anforderungen des Kompensationsplans zu entsprechen ohne, dass das Business entsprechend aufgebaut wird, behält sich Young Living vor, den Vertriebspartneraccount zu sperren, bis die Sache vollständig aufgeklärt und untersucht ist.

ABSCHNITT 7 - PROVISIONEN UND BONI

7.1 Provisions- und Bonusschecks

Um sich für einen Vergütungsanspruch zu qualifizieren, müssen Sie ein aktiver Vertriebspartner sein (wenigstens eine Bestellung mit 50PV in den letzten 12 Monaten) 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. Kommissionszahlungen (inklusive Boni und Gebühren werden in US\$ ausgezahlt und dann in mit der Umrechnungsrate von Young Living die entsprechende Landeswährung umgerechnet. Die Auszahlung aller sonstigen Provisionen und Boni erfolgt ca. am 18. eines Monats für die Umsätze des Vormonats. Provisionsbeträge unter \$ 25,00* (derzeit ca 21,25€/SEK 201.50) werden nicht per Scheck oder Banküberweisung ausbezahlt, sondern verbleiben als Guthaben für künftige Produktbestellungen auf dem Konto. Die Vertriebspartner können den jeweils geltenden Umtauschkurs bei der Kundenserviceabteilung anfragen.

Leader müssen aktiv Leadershipanforderungen erfüllen, die von Young Living festgelegt werden, um sich für die Kommissionsboni zu qualifizieren. Mehr Informationen dazu finden Sie im Kompensationsplan.

7.2 Provisions- und Bonusaufstellungen

Detaillierte Provisionsaufstellungen stehen online über das Virtual Office 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 Kommissionen Gebühren in US\$

\$1-49	\$1,00*
\$50-99	\$2,00*
\$100-499	\$5,00*
\$500-999	\$8,00*
\$1,000 +	\$10,00*

Monatliche Kommissionen Gebühren in Euro €

€0.85-41.65	€0,85
€41.66-84.15	€1,70
€84.16-424.15	€4,25
€424.16-849.15	€6,80
€849.16 +	€8,50

Monatliche Kommissionen Gebühren in SEK

SEK9.60-470.40	SEK9,60
SEK470.41-950.40	SEK19,20
SEK950.41-4790.40	SEK48,00
SEK4790.41-9590.40	SEK76,80
SEK9590.41 +	SEK96,00

Die monatlich auf Provisionen erhobene Servicegebühr beträgt maximal

\$10 (GBP £7,30/Euro €8,50/SEK96,00)

pro Monat oder

\$120 (GBP 87,60/Euro €102,00/SEK1152,00)

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.

7.5 Fehler und 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 Kommissions- & Bonuszahlungen & Guthaben

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 werden als Guthaben im Account des Vertriebspartners ausgeschrieben.

ABSCHNITT 8 – BESTELLUNGEN

8.1 Bestellmethoden

Kunden und Vertriebspartner können Bestellungen per Telefon, Telefax, Post oder über die Website (Virtual Office) von Young Living aufgeben.

8.1.1 Telefonische Bestellung

Bei telefonischen Bestellungen werden alle Daten benötigt, die im Produktbestellformular von Young Living abgefragt werden, inklusive der Young Living ID Nummer und der PIN. Unsere Mitarbeiter stehen Ihnen von Montag bis Freitag zwischen 10:00 und 18:00 Uhr MEZ telefonisch zur Verfügung. Zahlungen können per Kreditkarte (Visa, MasterCard, PayPal), Lastschrift, Scheck oder Banküberweisung erfolgen.

8.1.2 Bestellung per Telefax

Bei Bestellung per Telefax ist das Bestellformular leserlich in Druckschrift auszufüllen. Zahlungen können per Kreditkarte (Visa, MasterCard, PayPal), Scheck oder Banküberweisung erfolgen. Bestellungen können an folgende Telefaxnummer im Vereinigten Königreich übermittelt werden: +44 (0) 20 3857 3431

8.1.3 Bestellungen per Post

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

Young Living Europe B.V.

Attn: Order Entry

Young Living Europe B.V.

Peizerweg 97

9727AJ Groningen

Niederlande

Zahlungen können per Kreditkarte (Visa, MasterCard, PayPal), Lastschrift, Schecks oder Banküberweisung erfolgen.

8.1.4 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.

8.1.5 E-Mail

Wenn Sie per E-Mail bestellen, nutzen Sie bitte die E-Mail-Adresse, die Sie in Ihrem YL-Account finden und geben Sie Ihre YL ID Nummer und PIN an.

Rumänien: 0040 217940852
Kroatien: 00385 17757170
Ungarn: 0036 1999 3448

8.2 Essential Rewards Programm

Das Young Living Essential Rewards Programm ermöglicht es Ihnen, Ihre Young Living Produkte jeden Monat automatisch zugeschickt zu bekommen. Durch dieses optionale Programm können Sie sich Gratis-Produkte verdienen, spezielle Angebote nur für Teilnehmer erhalten und sich für Vergütung unter dem Kompensationsplan qualifizieren.

Weitere Informationen finden Sie unter YoungLiving.com im Virtual Office oder indem Sie den Kundenservice kontaktieren:

Nummer 08000 825049 (gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz)

Montag – Freitag: 10:00 – 18:00 (MEZ) - (9:00 bis 17:00 Uhr GMT), Mittwoch; 10:00 – 17:00 (MEZ) - (9:00 bis 16:00 Uhr GMT)

An gesetzlichen Feiertagen im UK geschlossen.

Englisch: customercare@youngliving.com

Deutsch: kundenservice@youngliving.com

Schwedisch: kundtjanst@youngliving.com

Spanisch: servicioalcliente@youngliving.com

Polnisch: obslugaklienta@youngliving.com

Finnisch: asiakaspalvelu@youngliving.com

Tschechisch/Slowakisch: sluzbyzakaznikum@youngliving.com

Russisch: russia@youngliving.com

Litauisch: lithuania@youngliving.com

Kroatisch: korisnickapodrska@youngliving.com

Niederländisch: klantendienst@youngliving.com

Ungarisch: ugyfelszolgalat@youngliving.com

Rumänisch: serviciuclienti@youngliving.com

Flämisch: klantendienst@youngliving.com

Serbisch: serbia@youngliving.com

Französisch: serviceclients@youngliving.com

Lettisch: latvia@youngliving.com

Italienisch: servizioclienti@youngliving.com

Ukrainisch: ukraine@youngliving.com

Gebührenfrei aus dem Festnetz aus

UK: 0800 9179438

Österreich: 0800 296 205

Kroatien: 0800 222 788

Tschechien: 800144066

Finnland: 0800 913 239

Frankreich: 0800 917 791

Deutschland: 08000 825 049

Italien: 800 790 481

Litauen: 08800 30914

Polen: 00800 4421254

Russland: 8800 1006419

Slowakei: 0800005216

Spanien: 900 812976

Schweden: 0207 93400

Nicht gebührenfrei:

0044 (0) 20 3935 9000

Fax: 0044 (0) 20 3857 3431

Belgien: 0032 33039943

Niederlande: 0031 207975809

8.3 Allgemeine Bestellrichtlinien

Falls die Bezahlung für eine postalische 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 Kommissionsanspruch auswirken.

Vertriebspartner sind selbst dafür verantwortlich, Bezahlungen auf Bestellungen im Virtual Office zu überprüfen. Wenn eine Bezahlung nicht erfolgt oder nicht erfolgreich ist, kontaktieren Sie bitte den Kundenservice, da sich dies auf die Qualifizierung für den Kommissionsanspruch auswirken kann.

Sofern ein bestelltes Produkt nicht auf Lager oder nicht mehr lieferbar ist und die Bezahlung dafür bereits erfolgt ist, wird Young Living sich darum bemühen, Sie per E-Mail zu kontaktieren, damit Sie ein Alternativprodukt auswählen können. 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.

Ratenzahlung ist nicht erlaubt wenn Produkte gekauft werden. Es kann mit mehr als einer Kreditkarte bestellt werden, aber die Bestellung muss voll bezahlt sein, bevor sie in den Versand geht.

8.3.1 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.

8.3.2 Bestellschluss zum Monatsende

Bestellschluss zum Monatsende für Onlinebestellungen ist der letzte Kalendertag eines Monats um 6:59 MEZ. Für per Post übermittelte Bestellungen gilt der Poststempel auf dem Umschlag als Bestellzeitpunkt. Bestellungen per Fax 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 (abgesehen von Wartungsarbeiten) zur Verfügung, sodass alle Bestellungen zum Monatsende erfolgen können.

8.3.3 Zurückdatieren von Bestellungen

Bestellungen werden in dem Monat, in dem sie eingehen, ausgeführt. Bestellungen werden nicht auf den Umsatz eines vorangegangenen Monats angerechnet. In seltenen Ausnahmen und nach dem Ermessen von Young Living sind rückdatierte Bestellungen möglich. Hier werden dann keine zusätzlichen Versandkosten berechnet.

ABSCHNITT 9 – VERSAND

9.1 Versandarten, Versandgebühren

Der Versand der Bestellungen erfolgt üblicherweise innerhalb von 2 (zwei) Wochentagen (ausgenommen an Samstagen und örtlichen Feiertagen). Jeder Sendung liegt eine Liste der bestellten Produkte bei. Die Rechnung kann im Virtual Office unter „Mein Bestellverlauf“ eingesehen werden. Aus dieser ergeben sich die Bestellnummer, Mitgliedsnummer und Mitgliedsname, Artikelnummer, Artikelbezeichnung, Preis, Rechnungsbetrag und die Zahlungsweise. Die Versanddokumente sind von den Vertriebspartnern bei ihren Buchhaltungsunterlagen aufzubewahren. Sendungen können über den Paketdienst nachverfolgt werden.

9.2 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 Abschnitt 11 bezüglich Lieferabweichungen oder Lieferschäden. Zur Behebung von Problemen im Zusammenhang mit den von Ihnen erhaltenen Lieferungen steht Ihnen die Kundenserviceabteilung von Young Living Europe B.V. 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 10 – ZAHLUNG

10.1 Zahlungsmethoden

Young Living akzeptiert folgende Zahlungsmethoden:

- a. per Kreditkarte: Visa, MasterCard. Die Verwendung der Kredit- oder Debitkarte einer anderen Person ohne deren schriftlicher Genehmigung ist rechtswidrig und kann zur Beendigung der Vertriebsvereinbarung sowie zur

Einleitung rechtlicher Schritte führen.

- b. per Lastschrift und Banküberweisung
- c. PayPal – PayPal ist ein Drittanbieter und Young Living ist nicht verantwortlich für mögliche Schwierigkeiten mit PayPal oder der Bezahlung über PayPal. Diese Option kann nur durch den Vertriebspartner im Virtual Office aktiviert werden.

10.2 Unzureichende Geldmittel

Zur Bezahlung der regelmäßigen Bestellungen und Essential Rewards-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 Kommission oder einem möglichen Guthaben in Ihrem Account in Abzug gebracht werden.

10.3 Form der Kommissions- und Bonuszahlungen

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

ABSCHNITT 11 – PRODUKTRÜCKSENDUNGEN

11.1 Rückkaufgarantie B2B

Produkte können jederzeit während der Gültigkeit der Vertriebspartnervereinbarung zwischen Young Living und dem Vertriebspartner zurückgegeben werden, vorausgesetzt, das Produkt wurde innerhalb eines (1) Jahres vor der Abgabe der Rückgabeanfrage erworben und die Bedingungen in Abschnitt 11.1.1b und c. sind erfüllt. 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.

11.1.1 Recht auf Widerruf/Stornierung

1. 14 Tage nach Annahme des Vertrages
Bis zu 14 Tage nach Annahme der Vertriebspartnervereinbarung (Vereinbarung) kann diese durch beide Parteien rückgängig gemacht werden.

Young Living kauft dann alle unverkauften Produkte zurück (siehe Definition unten), die der Vertriebspartner innerhalb von einundzwanzig (21) Tagen nach der Auflösung zurückschickt, zu Bedingungen, die nicht schlechter sind, als die gesetzlichen Ansprüche.

2. Auflösung/Widerruf nach mehr als 14 Tagen

Young Living kauft dann alle unverkauften Produkte zurück (siehe Definition unten) zu Bedingungen, die nicht schlechter sind, als die gesetzlichen Ansprüche und mit den folgenden Ausnahmen:

- (i) Innerhalb von 90 Tagen nach Erhalt der Auflösung zum vollen Kaufpreis und
- (ii) Nach 90 Tagen bis zu einem (1) Jahr nach der Auflösung zu 90% des Kaufpreises.

3. Ausnahmen (Abzüge) des Rückkaufpreises:

- (i) Alle Kommissionen, Boni oder andere Vorteile (in Bar oder sonstwie), die der Vertriebspartner für das Produkt erhalten hat.
- (ii) Alle Summen, die der Vertriebspartner noch gegenüber Young Living ausstehen hat sowie
- (iii) eine angemessene Gebühr für den Versand.

Vorausgesetzt ist:

- (iv) dass die Produkte vom Vertriebspartner nicht vertragsbrüchig erstanden wurden,
- (v) der Vertriebspartner die Produkte unbenutzt, kommerziell wiederverkaufbar und innerhalb von 14 Tagen nach der Auflösung zurückschickt.

Definition unverkaufter Produkte:

Training- und Werbematerialien, Geschäftsunterlagen und Kits, Produkte, ausgenommen saisonale und Sonderaktionsprodukte sowie Produkte, die mit Essential Rewards Punkten gekauft wurden.

11.2 Rückgaberichtlinien Kunden

Vertriebspartner und Kunden, 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

Bitte kontaktieren Sie den Kundenservice wenn Sie ein beschädigtes Produkt erhalten haben unter Nummer 08000 825049 (gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz) oder Kundenservice@youngliving.com per E-Mail. Der Mangel muss so detailliert wie möglich beschrieben

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

Bitte kontaktieren Sie den Kundenservice wenn Sie ein beschädigtes Produkt erhalten haben unter Nummer 08000 825049 (gebührenfrei aus deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz) oder unter Kundenservice@youngliving.com per E-Mail. Der Mangel muss so detailliert wie möglich beschrieben

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

das funktionstüchtige Produkt zurückgesenden, wobei alle anfallenden Versandkosten vom Vertriebspartner getragen werden 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.

11.2.1 Rechte und Pflichten der Vertriebspartner

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.

c.

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.

11.2.2 Rechtsansprüche der Vertriebspartner und deren Kunden

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 hast und über den Sie uns vorher informiert hast, 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 Ihren Vertriebspartner oder direkt an YL.

11.2.3 Produkt-Kits

Alle Young Living Produkt-Kits und Produkt Kollektionen müssen als Ganzes verkauft werden. Vertriebspartner dürfen nicht einzelne Produkte aus den Produkt-Kits und -Kollektionen verkaufen und dies in der Vertriebsorganisation des Vertriebspartners bewerben. 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.

11.2.4 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 der Young Living Vertriebspartner die Erstattung des Kaufpreises für das erworbene Produkt.
- 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. Vertriebspartner müssen beim Kundenservice eine „Return Merchandise Authorisation Number“ (RMA) einholen bevor Produkte zurückgesandt werden können. Diese muss außen am Paket angebracht werden. Young Living wird keine Sendungen von Vertriebspartnern akzeptieren, wo keine RMA Nummer angeführt ist.

11.3 Rückgabeverfahren

Das folgende Verfahren gilt für alle Rücksendungen zum Zweck der Rückerstattung, des Rückkaufs oder des Umtauschs. Eine separate Rückgabe-Richtlinie gilt für aufgelöste Vertriebspartnervereinbarungen (siehe Abschnitt 38 „Beendigung“ in den AGBs der Vertriebspartnervereinbarung.)

- a. Der Kunde oder Vertriebspartner, der ein Produkt direkt von Young Living gekauft hat, muss alle Produkte zurückgeben. In dem Fall, dass ein Kunde oder Vertriebspartner ein Produkt zurücksendet, wird dieses überprüft und getestet.
- 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. Wir empfehlen daher, dass Rücksendungen über einen nachverfolgbaren Weg erfolgen und der Beleg über die Sendung aufbewahrt wird.
- 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, Falschlieferungen und mangelhafte Lieferungen“ (kurz: Produktrücksendeformular) beizulegen; anderenfalls wird die Sendung versandkostenpflichtig an den Absender zurückgesandt.
- d. Versandkosten zurückgegebener Waren, sofern Young Living Schuld trägt, werden bis zu einem Betrag von 20€ (200SEK) als Guthaben im Account erstattet
- e. Der Umfang des Umtausches wird auf den Monat angerechnet, in dem der Umtausch erfolgt ist.

11.4 Rückgabeverfahren

Young Living d.o.o.

RETURN

Kninska 7 21204

Dugopolje

Croatia

Bitte unbedingt die RMA Nummer angeben.

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 Virtual Office 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. Young Living erkennt an, dass es in seltenen Fällen mildernde Umstände gibt, die einen Sponsorwechsel erfordern.

Eine Anfrage auf Sponsorenwechsel kann nur unter den folgenden Umständen in Erwägung gezogen werden:

- a. Nur eine (1) kostenloser Sponsor/Einschreiberwechselanfrage kann innerhalb der ersten dreißig (30) Tage nach der Einschreibung mit Einverständnis des Vertriebspartners ODER des aktuellen

Einschreibers gemacht werden. Sponsor/Einschreiberwechselanfragen können direkt über das Telefon gemacht werden wenn dies innerhalb der ersten zehn (10) Tage nach Einschreibung erfolgt. Nach 10 Tagen, aber innerhalb von 30 Tagen, muss die Anfrage per Post, E-Mail, Fax oder in einer anderen Form wie von Young Living gebraucht, erfolgen. Die E-Mail oder das Formular müssen direkt von dem neuen Vertriebspartner oder dem Einschreiber des neuen Vertriebspartners kommen und von der E-Mail-Adresse versendet werden, die bei Young Living gespeichert ist. Anfragen können nicht von anderen Vertriebspartnern gestellt werden, auch nicht in Form einer weitergeleiteten E-Mail.

Sponsoränderungen müssen vor dem Ende jedes Kalendermonats gemacht werden, um in dem Monat anerkannt zu werden. Wenn ein Sponsorwechsel nach dem Ende des Kalendermonats, aber innerhalb 30 Tagen nach Einschreibung beantragt wird, wird die Änderung nicht vor dem kommenden Monat anerkannt werden. Young Living ist nicht verantwortlich für eine Verzögerung des Sponsorwechsels aufgrund der Fristen für die Abgabe eines Sponsoränderungsantrags wie hier beschrieben und innerhalb der 30 Tage Frist. Wenn der Vertriebspartner und der Einschreiber innerhalb der 30 Tage eine Anfrage auf Sponsor/Einschreiberänderung einreichen, hat der Antrag des Vertriebspartners in der Downline immer Vorrang. Der Vertriebspartner oder Einschreiber kann den Kundenservice innerhalb von 30 Tagen mit einem Antrag auf Sponsorwechsel kontaktieren.

Nur neueingeschriebene Vertriebspartner und reaktivierte Vertriebspartner können innerhalb von 30 Tagen nach Einschreibung oder Reaktivierung einen Sponsorwechsel beantragen. Diese Anfragen können nicht im Namen von Vertriebspartnern in der Upline oder von Familienmitgliedern gestellt werden.

- b. Unter besonderen Umständen kann ein Vertriebspartner nach Ablauf der 30 Tagen nach Einschreibung einen Sponsorwechsel beantragen, indem er das entsprechende Formular mit drei Sponsoren aus seiner Upline einreicht und eine nicht zu erstattende Gebühr von \$35 (Euro 29,75€/SEK 282.10) an Young Living Europe B.V. verrichtet. 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. Die nicht zu erstattende Gebühr von \$35 (Euro 29,75€/SEK 282.10) muss entweder per Scheck oder per Kredit-/Debitkarte bezahlt werden und wird bei einer Ablehnung des Sponsoränderungsantrages nicht erstattet. Young Living wird einen Sponsorwechsel nicht in Erwägung ziehen, bis alle notwendigen

Unterlagen mit den entsprechenden Unterschriften vorliegen.

Wenn einer der Upline Vertriebspartner nicht innerhalb von sechzig (60) Tagen reagiert, kann der Vertriebspartner beantragen, unter einen Sponsor seiner Wahl gestellt zu werden.

Der Vertriebspartner muss zeigen, dass er entsprechende Bemühungen unternommen hat, alle drei Upline Vertriebspartner zu kontaktieren. Dies beinhaltet, dass der Vertriebspartner beweist, dass er in den vergangenen 60 Tagen den Upline Vertriebspartner per E-Mail etc. hat, und dass der Upline Vertriebspartner dies ignoriert und nicht geantwortet hat. Die Beweise müssen an den Kundenservice unter Kundenservice@youngliving.com eingereicht werden. Wenn der Vertriebspartner nicht ausreichend Beweise vorlegen kann, dass er sich bemüht hat, kann Young Living nach alleinigem Ermessen den Antrag ablehnen. Wenn ein Sponsorenwechsel erfolgreich ist, wird die ursprüngliche Downline des Vertriebspartners nach oben verschoben und behält die ursprüngliche Form bei. Wenn es einen Streit um eine Unterschrift von einem oder mehreren der drei Upline Vertriebspartner gibt, wird das Conduct and Education Team die Genehmigungen untersuchen und Young Living kann den Sponsoränderungsantrag ablehnen und den Vertriebspartner wieder unter seinen ursprünglichen Sponsor setzen. Einschreiberwechsel sind nach Ablauf einer Frist von 30 Tagen nach der Einschreibung nicht mehr erlaubt. Young Living behält sich das Recht vor, nach alleinigem Ermessen Sponsoränderungen zuzustimmen oder abzulehnen.

- c. Wenn ein Vertriebspartner keine Bestätigung von seinen drei Upline Vertriebspartnern bekommen kann, kann er sich entscheiden, sechs Monate lang keine Bestellungen zu tätigen, um dann den Sponsor wechseln zu können. Am Ende dieser sechs Monate kann ein Vertriebspartner einen Sponsorwechsel beantragen, indem er eine E-Mail an Kundenservice@youngliving.com schreibt und eine Gebühr von \$35 (Euro 29,75€/SEK 282.10) entrichtet. Der neue Sponsor kann nicht der Einschreiber werden. Wenn ein Vertriebspartner aus seiner ursprünglichen Downline in eine andere Downline wechselt, wird der Einschreiberstatus null und nichtig.
- d. Ein Vertriebspartner kann einen Sponsorwechsel beantragen wenn der Sponsor innerhalb von zwei (2) Jahren keine Unterstützung geleistet hat und der Vertriebspartner Beschwerden mit folgendem Inhalt an Young Living geschickt hat:
1. Der Sponsor kontaktiert den Vertriebspartner nicht innerhalb von zwei Jahren;
 2. Der Sponsor reagiert nicht auf Bitten um Hilfe;
 3. Der Sponsor bietet keine Unterstützung, Mentoring, Geschäftsaufbauinformationen etc.
- Der Vertriebspartner muss diese Beschwerden an

Kundenservice@youngliving.com schicken. Young Living wird diese Beschwerden entsprechend untersuchen und wenn sie Substanz haben, kann Young Living einem Sponsorwechsel zustimmen. Der Vertriebspartner, der den Wechsel beantragt, muss eine Bearbeitungsgebühr von \$35 (Euro 29,75€/SEK 282.10) entrichten.

- e. Wenn der Vertriebspartner innerhalb von zwölf (12) aufeinanderfolgenden Monaten keine Bestellungen mit wenigstens 50 PV getätigt hat, wird der Vertriebspartneraccount in der Mitte des dreizehnten Monats auf inaktiv gestellt. Die bestehende Downline wird unter die nächste Upline gestellt und in ihrer ursprünglichen Form belassen. Wenn der inaktive Account wieder reaktiviert wird, kann der Vertriebspartner unter einem neuen Sponsor und Einschreiber starten.

Anträge können nicht von einem anderen Vertriebspartner eingereicht werden. Young Living wird keine Anträge genehmigen, wenn vermutet werden kann, dass es um Manipulation von Zahlungen unter dem Kompensationsplan geht und behält sich das Recht vor, Sponsoränderungen jeder Zeit aus jedwedem Grund nach alleinigem Ermessen vorzunehmen.

Wenn ein Vertriebspartner sich bei Young Living eingeschrieben hat oder im vorherigen Monat Produkte bestellt hat und sein Sponsor oder Einschreiber in den ersten fünf Werktagen des Kalendermonats gewechselt wird, kann diese Änderung den Rang, die Qualifikation und die Auszahlung des vorherigen Monats verändern.

12.1.2 Forderungsverzicht

Wenn Sie den Sponsor gewechselt, aber nicht die Prozeduren eingehalten haben wie sie in Abschnitt 12.1.1 beschrieben sind und Sie unter einem neuen Sponsor eine Downline entwickelt haben, behält sich Young Living das alleinige und exklusive Recht vor, die schlussendliche Platzierung Ihrer Downline zu entscheiden.

Sie verzichten auf alle Forderungen gegen Young Living, seine Officers, Direktoren, Besitzer, Angestellte und Agenten, die im Zusammenhang stehen mit Young Livings Entscheidung bezüglich der Platzierung einer Vertriebsorganisation, die sich unter einer inkorrekten Sponsor-Linie entwickelt hat.

12.1.3 Sponsorplatzierungsprogramm

Wenn ein neuer Vertriebspartner sich ohne Sponsor oder Einschreiber einschreibt, werden sie als „Waise“ bezeichnet. Das Young Living Sponsorplatzierungsprogramm weist Waisen generell einen Sponsor und einen Einschreiber zu, der in der gleichen Gegend lebt wie der Waise und/oder die gleiche Sprache spricht. Geeignete Sponsoren und Einschreiber sind Executive, Silver und Gold Vertriebspartner die aktiv ihre Downline unterstützen, wachsende Verkaufszahlen haben, ihre Organisation in dem Monat, in dem der neue Waise sich einschreibt, vergrößert haben, aktiv an Young Living Events und Programmen (z.B. Essential Rewards) teilnehmen und die aktiv die Mission von Young Living unterstützen.

Das Young Living Platzierungsprogramm untersteht Young Livings Management Team (in Salt Lake City, Utah), das sich das Recht vorbehält, nach alleinigem Ermessen Waisen zuzuweisen.

Der Empfänger sollte am Essential Rewards Programm teilnehmen und gewissenhaft sein Young Living Business führen.

Der neue Vertriebspartner hat 30 Tage Zeit, von dem ihm zugewiesenen Sponsor zu einem anderen zu wechseln wie in Abschnitt 12.1.1 beschrieben.

12.2 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,

- 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.
sind Kopien dieser Informationen bei Beendigung dieser Vereinbarung aus jedwedem Grund unverzüglich an die Gesellschaft zurückzugeben.

Ein Downline-Strukturreports sind optional und können jederzeit angefordert werden. Vertriebspartner mit Young Living MyYL-Webseite können auf Anfrage zwei kostenlose Downline-Reports pro Monat erhalten, für jeden weiteren report wird eine Gebühr von je \$5 (GBP 3.65/Euro 4.25/SEK 40.30) erhoben.

Vertriebspartner, die den Report gefaxt bekommen möchten, zahlen \$5 (Euro 4,25€/SEK 40.30) für die ersten zehn Seiten und 10 US cents (Euro 0,09€/SEK 0.80) für jede weitere Seite. Young Living behält sich das Recht vor, diese Gebühren jederzeit zu ändern.

Vertriebspartner ohne personalisierte YL-Webseite zahlen pro angefordertem E-Mail-Report \$5 (Euro 4,25€/SEK

40.30).

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.

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 B.V. 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 B.V. die Angelegenheit im Lichte der anwendbaren Richtlinien prüfen und eine Entscheidung zur Beilegung der Streitigkeiten fällen. Die Mitarbeiter von Young Living Europe B.V. 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 niederländischem Recht. Die Parteien vereinbaren die Niederlande als ausschließlichen Gerichtsstand für alle sich aus dieser Vereinbarung oder einem sonstigen zwischen den Parteien bestehenden Vertragsverhältnis ergebenden Streitigkeiten.

13.3 Disziplinarmaßnahmen

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:

13.3.1 Abmahnung und Sanktionen

- 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 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
- c. 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
- d. durch die Einbehaltung von Bonus- und Provisionszahlungen bis zur rechtskräftigen Feststellung aller Ansprüche von Young Living
- e. durch die Auferlegung von Vertragsstrafen oder sonstigen gesetzlich zulässigen Strafen.
- f. Suspendierung oder Löschung des Zugangs zum Virtual Office.
- g. Auflösung der Vereinbarung und Ihrem Status als Vertriebspartner.
- h. Die Neu-Zuweisung von Teilen oder Ihrer ganzen Vertriebsorganisation.
- i. Jede andere Maßnahme, die innerhalb der Vereinbarung erlaubt ist, oder die Young Living für praktikabel und angemessen hält um begangenes Unrecht durch das Verletzten der Richtlinien durch den Vertriebspartner, sei es teilweise oder vollständig, wieder gut zu machen.

Young Living kann zu jeder Zeit während es eine Angelegenheit bezüglich einer Verletzung der Richtlinien untersucht, Teile oder alles Ihrer Boni und Kommissionen einbehalten. Wenn Ihre Vertriebsorganisation unfreiwillig aufgelöst wird, stehen Ihnen keine der entgangenen Kommissionen oder Boni zu, die in dieser Zeit einbehalten wurden. Wenn Young Living es für angebracht hält, kann es rechtliche Schritte bezüglich Schadenersatzforderungen einleiten.

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 B.V. 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 Abschnitt 1 (1) des Datenschutzgesetzes von 1998 behandelt. Diese Daten beinhalten persönliche Daten, die Young Living von Ihnen im Zuge der Vereinbarung und Ihrer Aktivitäten als Vertriebspartner gesammelt hat. Sie stimmen zu, dass die Verarbeitung solcher Daten von Young Living für die Vereinbarung notwendig sind. Die gesammelten Daten werden von verschiedenen Instanzen innerhalb der Young Living Unternehmensgruppe genutzt werden, die in Direktvertrieb arbeiten. Es kann daher sein, dass die Daten nach außerhalb der EU versandt werden, um dort von Young Living verarbeitet zu werden. Die Daten können auch an andere Vertriebspartner gegeben werden gemäß der Bestimmungen der Vereinbarung. Bitte sehen Sie in unseren Datenschutzbestimmungen für weitere Informationen nach.

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

Wenn Ihr Account unfreiwillig geschlossen oder gelöscht wird, verlieren Sie sofort den Zugriff auf Ihre Downline und auf alle Kommissionen und Boni, die dadurch entstanden sind, inklusive jener Kommissionen und Boni, die in dem Zeitraum der Untersuchung zusammengekommen sind. In diesem Fall werden Sie eine Kompensation für den letzten vollen Kalendermonat erhalten, in dem Sie sich voll und ganz an diese Richtlinien gehalten hast vor der Untersuchung und/oder Löschung Ihrer Vertriebsorganisation.

Young Living kann, nach alleinigem Ermessen, die Vertriebspartnerschaft eines Vertriebspartners löschen, der:

- a. eine Bestimmung der Vereinbarung, der Vertriebspartneranmeldung oder dieser Richtlinien gebrochen hat.
- b. Sich in einer Art verhält, die Young Living (oder einen seiner Angestellten), die natürliche Ergänzungsmittel- oder die Direktvertriebsindustrie in ein schlechtes Licht stellen könnte.
- c. Gesetze, Bestimmungen und Erlasse oder jedwede Young Living Richtlinie bricht. Young Living kann auch, mit Ankündigung, die Vertriebspartnerschaft mit jedem Vertriebspartner auflösen, der in seiner Kapazität als Vertriebspartner eine Klage gegen Young Living einreicht oder Regierungsorganen verhilft, eine Klage gegen Young Living einzureichen, die Young Living nach eigenem Ermessen ohne rechtliche oder faktische Grundlage befindet.

Young Living kann auch eine Vertriebsorganisation jederzeit und aus jedwedem Grund nach einer schriftlichen Ankündigung innerhalb von 30 Tagen auflösen. Wenn Ihre Vertriebsorganisation aufgelöst wird, werden Sie davon per Post, unter der E-Mail-Adresse, die hinterlegt ist oder anderer Methoden, die Sie am wahrscheinlichsten erreichen, benachrichtigt. Die Auflösung gilt ab dem Datum, an dem die schriftliche Benachrichtigung ausgestellt ist. Wenn Sie diese Benachrichtigung erhalten, müssen Sie sofort aufhören, sich als Young Living Vertriebspartner zu präsentieren und sofort alles geistiges Eigentum von Young Living zurückgeben oder zerstören, inklusive Reports oder andere Listen Ihrer Downline und deren Kontaktinformationen.

Wenn Ihre Vertriebsorganisation aufgelöst wird, können Sie sich 12 Kalendermonate nach der Auflösung erneut als Vertriebspartner bewerben. Um sich erneut zu bewerben,

müssen Sie einen Brief an das Young Living Conduct and Education Department Europe (an Kundenservice@youngliving.com) schicken, in dem Sie Ihre Gründe darlegen, warum Sie glauben, dass Sie wieder eine Vertriebsorganisation leiten dürfen sollten. Es liegt im alleinigen Ermessen von Young Living, diese Bewerbung anzunehmen oder nicht.

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 und muss Ihren Namen, Ihre Unterschrift, Young Living ID Nummer, Adresse, PIN und Telefonnummer enthalten. Wenn Sie die Vertriebsvereinbarung ordentlich kündigen, können Sie Kunde werden. Des Weiteren können Sie sich nach Ablauf von sechs (6) Monaten nach Kündigung erneut als Vertriebspartner in der gleichen Position Ihres alten Accounts und unter dem gleichen Sponsor bewerben. Sie können nach sechs (6) Monaten auch Vertriebspartner unter einem anderen Sponsor werden.

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. Young Living hat das Recht nach alleinigem Ermessen Ihre Vertriebsorganisation zu erhalten, zu verkaufen, unter die nächste aktive Upline zu verlegen oder sie aufzulösen und aus der Downline des Sponsors zu nehmen.

15. KONTAKTDATEN

15.1 Kontaktinformation

Young Living Europe B.V.
Peizerweg 97
9727 AJ Groningen
Niederlande
Telefon: 0044 (0) 20 3935 9000
Fax: 0044-0-203-857-3431
E-Mail für Bestellungen/Kundenservice:
kundenservice@youngliving.com
Tel: Nummer 08000 825049 (gebührenfrei aus dem deutschen Festnetz) oder 0800 296 205 (gebührenfrei aus dem österreichischen Festnetz)
Telefon: 0044 (0) 20 3935 9000 (gegen die üblichen Telefongebühren)
Fax: 0044-0-203-857-3431
E-Mail: kundenservice@youngliving.com
Montag bis Dienstag und Donnerstag bis Freitag von 9:00 bis 17:00 MEZ
Mittwoch 9:00 bis 16:00 MEZ
An Feiertagen geschlossen (Achtung: Unterschiedliche Feiertage in England, für weitere Information kontaktieren Sie bitte unseren Kundenservice)
Deutsch: kundenservice@youngliving.com
Englisch: customercare@youngliving.com
Finnisch: asiakaspalvelu@youngliving.com

Flämisch: klantendienst@youngliving.com
Französisch: serviceclients@youngliving.com
Holländisch: klantendienst@youngliving.com
Italienisch: servizioclienti@youngliving.comKroatisch: korisnickapodraska@youngliving.com
Lettisch: latvia@youngliving.com
Litauisch: lithuania@youngliving.com
Polnisch: obslugaklienta@youngliving.com
Rumänisch: serviciuclienti@youngliving.com
Russisch: russia@youngliving.com
Schwedisch: kundtjanst@youngliving.com
Serbisch: serbia@youngliving.com
Spanisch: servicioalcliente@youngliving.com
Tschechisch/Slowakisch: sluzbyzakaznikum@youngliving.com
Ungarisch: ugyfelszolgalat@youngliving.com
Ukrainisch: ukraine@youngliving.com

Kostenlos aus dem jeweiligen Festnetz aus:

UK: 0800 9179438
Österreich: 0800 296 205
Kroatien: 0800 222 788
Tschechien: 800144066
Finnland: 0800 913 239
Frankreich: 0800 917 791
Deutschland: 08000 825 049
Italien: 800 790 481
Litauen: 08800 30914
Polen: 00800 4421254
Russland: 8800 1006419
Slowakei: 0800005216
Spanien: 900 812976
Schweden: 0207 93400

Nicht gebührenfrei:

0044 (0) 20 3935 9000

Belgien: 0032 33039943
Niederlande: 0031 207975809
Rumänien: 0040 217940852
Kroatien: 00385 17757170
Ungarn: 0036 1999 3448

Fax: +44 (0) 2038573431

Bitte wenden Sie sich an die YL Website:
https://www.youngliving.com/de_DE/company/contactus
für mögliche Updates.

ABSCHNITT 16 MITTEILUNGEN

16.1 Generelle Information

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.

16.2 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.

16.3 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 diesen Geschäftsbedingungen den Richtlinien und Verfahren und 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.

16.4 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.

16.5 Überschriften

Die in diesen Richtlinien und Verfahren enthaltenen Überschriften dienen lediglich der Übersicht und stellen daher keinen wesentlichen Vertragsinhalt der Vertriebspartnervereinbarung dar.