

USANA

ALLGEMEINE
GESCHÄFTSBEDINGUNGEN UND
RICHTLINIEN DEUTSCHLAND

Datum des Inkrafttretens: 28. Juli 2022



© Copyright 2022 USANA Health Sciences, Inc.
USANA Associates are hereby granted permission
to reproduce any article that appears in this piece
for personal use, provided the article is reprinted in its entirety
and the reprint bears the following notice: "Reprinted with
the permission of USANA Health Sciences, Inc.,
Salt Lake City, UT 84120 U.S.A."

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN UND RICHTLINIEN

1. Antragstellung als Vertriebspartner.....	2	34. BabyCare	9
2. Mindestalter.....	2	35. Einhaltung von Gesetzen.....	9
3. [RESERVIERT].....	2	36. Produktpflege- und Qualitätskontroll- bestimmungen.....	9
4. Vertriebspartner, Vertriebsvereinbarung und spätere Änderungen	2	37. Einzelhandel	10
4a. USANA-Geschäftsentscheidungen, -Verfahren und -Richtlinien.....	2	38. Provisionen und Anpassungen	10
5. Vorläufige Anmeldung	2	39. Umsatzsteuer („USt“)	10
6. Rechte der Vertriebspartner	2	40. Lieferung und Gefahrenübergang	10
7. Status als unabhängiger Unternehmer.....	3	41. Rückgabe. Gesetzliche Ansprüche	10
8. Kündigung durch den Vertriebspartner	3	42. Widerrufsrecht.....	11
9. Einhaltung des Vergütungsplans	3	43. Missbrauch der Zufriedenheitsgarantie	11
10. Von Vertriebspartnern erstellte Materialien	3	44. Laufzeit der Vertriebsvereinbarung	11
11. Produktangaben.....	4	45. Untersuchung von Richtlinienverstößen.....	11
12. Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten und Aussagen über den Lebensstil.....	4	46. Einhaltung von Regeln und Richtlinien.....	11
13. Soziale Medien	5	47. Berufungsverfahren.....	11
14. Mindestpreis	5	48. Wirkung der Kündigung der Vereinbarung	11
15. E-Mail-Werbung.....	5	49. Schutz vertraulicher Informationen.....	12
16. Medienanfragen.....	5	50. Haftung der Vertriebspartner	12
17. Geistiges Eigentum.....	5	51. Änderungen	12
18. Nutzung des Namens und Bildnisses des Vertriebspartners.....	6	52. Risikoübernahme	12
19. Dienstleistungsunternehmen.....	6	53. Verzicht bei Sponsorenwechsel	12
20. Online-Verkauf.....	6	54. Begrenzung der Schadenersatzpflicht.....	12
21. Nicht-autorisierte Anwerbung, Beteiligung an anderen Direktvertriebsunternehmen.....	6	55. Integrierte Vereinbarung.....	13
22. Konkurrenzprodukte und Verbot unlauterer Abwerbung.....	6	56. Höhere Gewalt	13
23. Querabwerbung	7	57. Salvatorische Klausel	13
24. Verbot von Verunglimpfung	7	58. Fortbestand nach Beendigung.....	13
25. Ein Geschäft pro Vertriebspartner	7	59. Verzicht.....	13
26. Übertragung der Vereinbarung	7	60. Keine professionelle Beratung durch USANA	13
27. Trennung von Geschäftspartnern	8	61. Überschriften.....	13
28. Wechsel des Sponsors/Änderung der Platzierung	8	62. Übersetzungen	13
29. Mehrere Antragstellungen.....	8	63. Definitionen.....	13
30. Manipulationsverbot.....	8	64. Personenbezogene Daten und Recht auf Datenschutz.....	14
31. Zulässige Verkäufe	9	65. Höchstverjährungsfristen und Ausschlussfristen für Schadenersatzansprüche von Vertriebspartnern.....	16
32. Handlungen Dritter	9	66. Anwendbares Recht. Gerichtsstand, Salvatorische Klausel, Schriftform	16
33. Internationales Geschäft	9	67. Definitionen	16

1. ANTRAGSTELLUNG ALS VERTRIEBSPARTNER

Um einen Antrag als Vertriebspartner (wie unter Punkt 4. unten definiert) für den deutschen Markt bei USANA Health Sciences France SASU (nachstehend „Unternehmen“) zu stellen, gehen Sie wie folgt vor:

- Füllen Sie den Vertriebspartnerantrag (wie unter „Definitionen“ am Ende der vorliegenden Vereinbarung definiert) online oder in Papierform aus und senden Sie diesen unterschrieben an das Unternehmen zurück
- Geben Sie eine gültige Steueridentifikationsnummer und Ihre Kontaktdaten an
- Kaufen Sie ein Willkommenspaket

Sämtliche Informationen über das Ausfüllen des Vertriebspartnerantrags und den Kauf des Willkommenspakets erhalten Sie von Ihrem Sponsor. Sie brauchen, abgesehen von dem Willkommenspaket, keine Produkte oder Unternehmensmaterialien zu kaufen, um Vertriebspartner zu werden.

2. MINDESTALTER

Personen, die das in ihrem Wohnsitzland geltende Volljährigkeitsalter noch nicht erreicht haben, können nicht Vertriebspartner werden, und der Vertriebspartner darf wissentlich keine minderjährigen Personen rekrutieren und sponsern oder dies versuchen.

3. [RESERVIERT]

4. VERTRIEBSPARTNER, VERTRIEBS-VEREINBARUNG UND SPÄTERE ÄNDERUNGEN

Vertriebspartner ist ein unabhängiger Unternehmer, der von dem Unternehmen gemäß der Vereinbarung (wie in Satz 3 dieses Abschnitts definiert) bevollmächtigt wurde, USANA-Produkte im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu kaufen und weiter zu verkaufen, andere Vertriebspartner anzuwerben und am Vergütungsplan des Unternehmens teilzunehmen. Die Beziehung des Vertriebspartners zum Unternehmen unterliegt der Vereinbarung. Die rechtsverbindliche Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und dem Vertriebspartner besteht aus dem Vertriebspartnerantrag, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien und dem Vergütungsplan (nachstehend „Vertriebsvereinbarung“ oder „Vereinbarung“). Um die organisatorische und wirtschaftliche Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit des Netzwerks von USANA zu erhalten und zu verbessern, ist das Unternehmen berechtigt, seine Direktvertriebsstruktur und infolgedessen auch die Vertriebsvereinbarung sowie alle ihre vorgenannten Komponenten zu ändern. Solche Änderungen betreffen insbesondere die interne Organisation, einschließlich der Strukturierung der Vertriebsorganisation für die Vertriebspartner (Downline), und können erforderlich werden, um die zukünftigen Anforderungen des Direktvertriebsmarkts sowie der den Direktvertrieb betreffenden Gesetzgebung und Rechtsprechung zu erfüllen, mit dem Ziel des Erhalts und der Verbesserung der allgemeinen Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit sowohl im Hinblick auf Kunden als auch auf Vertriebspartner. Sämtliche solcher Änderungen erfolgen nur, wenn diese für die Vertriebspartner angemessen und zumutbar

sind. Mitteilungen über solche Änderungen werden auf der Website des Vertriebspartners veröffentlicht und treten 60 Tage nach der Veröffentlichung in Kraft („Datum des Inkrafttretens“).

4A. USANA-GESCHÄFTSENTSCHEIDUNGEN, -VERFAHREN UND -RICHTLINIEN

Vertriebspartner sind neben der Vertriebsvereinbarung an die Geschäftsentscheidungen, Verfahren und Richtlinien von USANA in dessen unternehmerischer Dispositionsbefugnis gebunden. Dies umfasst unter anderem die Geschäftsausrichtung von USANA, darunter die Art und der Umfang der Produkte und Dienstleistungen sowie die geografischen Märkte und Produktmärkte, wo diese zum Verkauf angeboten werden; die Vermarktung der Produkte; das Vertriebsmodell und alternative Vertriebswege und die Verkaufspreise für die Produkte. Darüber hinaus unterliegen bestimmte Verfahren, die regelmäßig Gegenstand von Änderungen sind, wie z. B. Änderungen der persönlichen Daten eines Vertriebspartners, darunter die Art des Unternehmens oder andere Änderungen des Status, verfügbare Zahlungsmethoden und -verfahren, Bestell-, Liefer- und Produktrückgabeverfahren den USANA-Verfahren (Deutschland). Sämtliche dieser Entscheidungen sind Änderungen seitens USANA vorbehalten und werden den Vertriebspartnern mit einer angemessenen Frist anhand der USANA-Backoffice-Software „The Hub“ auf usana.com/hub angekündigt.

5. VORLÄUFIGE ANMELDUNG

Nach der Antragstellung gilt der Vertriebspartner dreißig (30) Tage lang als vorläufig angemeldet. In diesem Zeitraum muss der Vertriebspartner den Bedingungen der Vertriebsvereinbarung zustimmen. Stimmt der Vertriebspartner den Bedingungen der Vertriebsvereinbarung nicht bis spätestens zum Ende des 30-tägigen Zeitraums der vorläufigen Anmeldung zu, wird sein Konto gesperrt und gegebenenfalls gelöscht.

6. RECHTE DER VERTRIEBSPARTNER

Die vorliegende Vereinbarung räumt Vertriebspartnern die folgenden Rechte ein:

- Kauf von USANA-Produkten zum reduzierten Preis
- Teilnahme am USANA-Vergütungsplan (und Erhalt von Boni und Provisionen, sofern ein Anspruch darauf besteht)
- Anwerbung anderer Personen als Vorzugskunden oder Vertriebspartner für ein USANA-Geschäft, um auf diese Weise ein Team aufzubauen
- Verkauf von USANA-Produkten und Einbehalt der Differenz zwischen dem Preis, den der Vertriebspartner für die Produkte an das Unternehmen gezahlt hat, und dem Preis, zu dem der Vertriebspartner die Produkte an Kunden verkauft hat
- Teilnahme an Aktionen sowie an Incentive- und anderen USANA-Programmen
- Besuch von USANA-Kongressen und -Veranstaltungen weltweit (auf eigene Kosten)
- Teilnahme an von USANA gesponserten Support-

Wohltätigkeits-, Schulungs-, Motivations- und Anerkennungsveranstaltungen, gegen Zahlung etwaiger anfallender Gebühren

Der Vertriebspartner akzeptiert mit seiner fortgesetzten Teilnahme an beliebigen der oben aufgeführten Aktivitäten oder der Annahme beliebiger anderer Leistungen gemäß der vorliegenden Vertriebsvereinbarung diese Vertriebsvereinbarung sowie alle diesbezüglichen Verlängerungen und Änderungen.

7. STATUS ALS UNABHÄNGIGER UNTERNEHMER

Vertriebspartner sind unabhängige Unternehmer. Die Vertriebsvereinbarung und die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien begründen weder eine Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehung noch ein Vertretungsverhältnis, ein Gesellschaftsverhältnis oder ein Joint Venture zwischen dem Unternehmen und dem Vertriebspartner und Vertriebspartner dürfen nicht als Mitarbeiter, Bevollmächtigter oder Vertreter des Unternehmens oder als Käufer eines Franchise-Unternehmens auftreten. Vertriebspartner sind für die Zahlung sämtlicher, gegebenenfalls von ihnen geschuldeter Einkommen- oder anderer Steuern und für ihre Betriebsausgaben verantwortlich. Vertriebspartner haben keinen Anspruch auf Leistungen, die USANA gegebenenfalls für seine Mitarbeiter bereitstellt. Vertriebspartner können Helfer oder Assistenten engagieren, ohne die Genehmigung des Unternehmens einzuholen, bleiben jedoch in vollem Umfang verantwortlich für die Aktivitäten dieser Helfer oder Assistenten, und etwaige Verstöße gegen die Vereinbarung seitens dieser Helfer oder Assistenten gelten als Verstöße seitens des Vertriebspartners, der diese Helfer oder Assistenten eingestellt hat. Vertriebspartner werden weder für steuerliche, sozialversicherungsrechtliche noch zu irgendwelchen anderen Zwecken als Arbeitnehmer behandelt.

Vertriebspartner legen ihre Ziele, Arbeitszeiten, den Ort ihrer Geschäftstätigkeit und ihre Verkaufsmethoden selbst fest, vorausgesetzt, diese stehen im Einklang mit der Vereinbarung. Vertriebspartner sind allein verantwortlich für alle im Hinblick auf ihre Aktivitäten gemäß der Vereinbarung getroffenen Entscheidungen und entstandenen Kosten. Alle Vertriebspartner übernehmen sämtliche unternehmerischen Risiken und sämtliche Geschäftsrisiken in Verbindung mit der Vereinbarung. Vertriebspartner sind für die Einholung etwaiger geltender staatlicher oder lokaler Zulassungen, Genehmigungen und sonstiger behördlicher Bewilligungen verantwortlich, darunter sämtliche Qualifikationen, die gegebenenfalls für die Durchführung von Geschäftstransaktionen in anderen Bundesländern oder Ländern als denen ihres Wohnsitzes erforderlich sind.

8. KÜNDIGUNG DURCH DEN VERTRIEBSPARTNER

Vertriebspartner können ihre Vereinbarung wie folgt freiwillig beenden:

- Schriftliche Mitteilung. Vertriebspartner können ihre Vereinbarung jederzeit beenden, gleichgültig aus welchem Grund. Die Kündigung muss bei dem Unternehmen in Schriftform per E-Mail an

contactEU@usanainc.com oder auf dem Postweg an die Hauptgeschäftsadresse des Unternehmens eingereicht werden.

- Keine erneute Bestätigung der Einhaltung der Vereinbarung. Die Vertriebspartner werden gelegentlich dazu aufgefordert, die Anwendung und Einhaltung der Vereinbarung erneut zu bestätigen. Stimmen Vertriebspartner der Vereinbarung nicht zu, kann dies die Kündigung der Vereinbarung nach sich ziehen.

9. EINHALTUNG DES VERGÜTUNGSPLANS

Vertriebspartner müssen sich an die Bedingungen des Vergütungsplans halten. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet:

- Andere bestehende oder potenzielle Kunden und Vertriebspartner dazu aufzufordern oder zu ermutigen, bei USANA auf eine andere als im Vergütungsplan festgelegte Weise aktiv zu werden
- Andere bestehende oder potenzielle Kunden und/oder Vertriebspartner dazu aufzufordern oder zu ermutigen, eine andere Vereinbarung oder einen anderen Vertrag als die offiziellen USANA-Vereinbarungen und -Verträge zu unterzeichnen, um Vertriebspartner oder Vorzugskunde zu werden
- Andere bestehende oder potenzielle Kunden oder Vertriebspartner dazu aufzufordern oder zu ermutigen, Käufe bei natürlichen oder juristischen Personen zu tätigen oder Zahlungen an diese vorzunehmen, um am USANA-Vergütungsplan teilzunehmen, mit Ausnahme der Käufe oder Zahlungen, die in den offiziellen Unterlagen von USANA beschrieben werden
- Listen mit potenziellen Kunden an andere Vertriebspartner zu verkaufen oder dies zu versuchen
- Ihr eigenes Anmelde- oder Antragsformular zu erstellen. Die Online-Antragstellung als Vertriebspartner muss über die Unternehmenswebsite von USANA oder die persönliche USANA-Website des Vertriebspartners erfolgen. Alle anderen von Vertriebspartnern erstellten Websites müssen mit der persönlichen USANA-Website des Vertriebspartners zur Antragstellung verlinkt sein.

10. VON VERTRIEBSPARTNERN ERSTELLTE MATERIALIEN

Vertriebspartner können ihre eigenen Werbe- und Schulungsmaterialien erstellen, die sämtlichen Bestimmungen der vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien entsprechen müssen. Diese Materialien:

- Müssen gut sichtbar mit dem USANA-Logo für unabhängige Vertriebspartner versehen sein, das auf The Hub heruntergeladen werden kann, damit klar ersichtlich ist, dass sie von einem unabhängigen Vertriebspartner erstellt wurden. Vertriebspartner dürfen kein offizielles USANA-Unternehmenslogo in ihren persönlichen Werbe- und Schulungsmaterialien verwenden
- Müssen professionell und ansprechend gestaltet sein

und dürfen kein schlechtes Licht auf USANA werfen. Sie dürfen also nichts enthalten, was von dem Unternehmen als unhöflich, irreführend, trügerisch, rechtswidrig, sittenwidrig, unethisch, anstößig oder unmoralisch betrachtet wird

- Müssen wahrheitsgemäße Angaben enthalten und dürfen weder irreführenden Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten, noch irreführende Aussagen über den Lebensstils sowie hinsichtlich therapeutischer Eigenschaften der Produkte umfassen
- Dürfen keine Beschäftigungsmöglichkeit implizieren
- Müssen allen hinsichtlich Werbung und ethischen Geschäftspraktiken geltenden Gesetzen und Verhaltensregeln entsprechen
- Dürfen nicht gegen geistige Eigentumsrechte des Unternehmens oder Dritter verstoßen
- Dürfen nicht implizieren, dass sie von USANA genehmigt, bestätigt, produziert oder empfohlen wurden
- Dürfen nicht gewinnbringend an andere Vertriebspartner verkauft werden
- Dürfen nur innerhalb der Upline und des Teams des Vertriebspartners vorgestellt werden

Um die Einhaltung der USANA-Werberichtlinien sicherzustellen, müssen Vertriebspartner, die ihre eigenen Werbematerialien erstellen möchten, die Bedingungen der vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien erfüllen sowie die Checkliste für Werbung ausfüllen, die auf The Hub zu finden ist (siehe „Definitionen“). Die Vervollständigung der Checkliste autorisiert den Vertriebspartner zur Erstellung von Werbematerialien. Verstöße ziehen angemessene Maßnahmen nach sich, darunter die Aussetzung oder Kündigung der Vereinbarung. Vertriebspartner, die die von ihnen erstellten Werbematerialien durch das USANA-Ethikteam prüfen lassen möchten, können diese Materialien an ethics@usanainc.com senden. USANA behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen die Änderung oder Entfernung von Materialien zu verlangen.

11. PRODUKTANGABEN

Vertriebspartner dürfen keine Angaben machen, die besagen, dass die Produkte von USANA zur Heilung, Behandlung, Diagnose, Milderung oder Prävention bestimmter Krankheiten oder Verletzungen (oder deren entsprechender Symptome) dienen. Unzulässige Angaben seitens Vertriebspartnern haben zur Folge, dass die USANA-Produkthaftpflichtversicherung für den Vertriebspartner nicht zur Verfügung steht.

Vertriebspartner dürfen nicht angeben oder den Eindruck erwecken, dass Produkte bei Zulassungsbehörden registriert sind oder von diesen genehmigt wurden.

12. ANGABEN ZU DEN VERDIENSTMÖGLICHKEITEN UND AUSSAGEN ÜBER DEN LEBENSSTIL

Wenn Vertriebspartner die USANA-Geschäftsmöglichkeit oder den USANA-Vergütungsplan vorstellen oder mit anderen darüber sprechen, dürfen sie keine Angaben oder Zusicherungen zu den Verdienstmöglichkeiten

machen oder irreführende Erfahrungsberichte (in ihrer Gesamtheit „Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten“) abgeben, die irreführend sind.

Irreführende Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten beinhalten sämtliche schriftlichen oder mündlichen Angaben, Erfahrungsberichte, Aussagen oder sonstige Darstellungen, die sich in Verbindung mit der USANA-Geschäftsmöglichkeit auf beliebige der folgenden Punkte beziehen:

- Übertrieben hohe oder garantierte Einnahmen, Erträge oder Gewinne
- Hypothetische, potenzielle oder voraussichtliche Einnahmen, Erträge oder Gewinne, die in irgendeiner Weise irreführend sind
- Angaben, dass Vertriebspartner allmählich steigende oder unbegrenzte Einnahmen erzielen oder ihr Einkommen anderweitig ersetzen können
- Angaben, dass Vertriebspartner finanzielle Unabhängigkeit erlangen können
- Sämtliche sonstigen falschen, unwahren, unvollständigen oder anderweitig irreführenden oder potenziell irreführenden Informationen, die die typischerweise erzielten Einnahmen oder Erträge von USANA-Vertriebspartnern nicht korrekt darstellen.

Um nicht irreführend zu sein, müssen Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten den folgenden Anforderungen entsprechen:

- Wenn die Angabe nicht typisch ist, muss der Vertriebspartner den entsprechenden Einnahmen-Haftungsausschluss hinzufügen. Aktuelle Einnahmen-Haftungsausschlüsse sind auf The Hub verfügbar.
- Vertriebspartner dürfen weder die Höhe beliebiger Bonusse, Provisionen oder sonstiger Vergütungen von USANA offenlegen, noch Kontoauszüge, Steuerbescheide oder ähnliche Finanzunterlagen oder Kopien davon vorlegen.
- Änderungen oder verbales Ausschmücken der Einnahmen-Haftungsausschlüsse auf irgendeine Weise, darunter auch das Hinzufügen von Text, durch den Vertriebspartner sind nicht gestattet.

Vertriebspartner dürfen keine irreführenden Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten im Hinblick auf ihren Lebensstil („Aussagen über den Lebensstil“) machen. Eine Aussage über den Lebensstil ist eine Erklärung oder eine Darstellung, die den Eindruck erweckt oder besagt, dass ein Vertriebspartner Ergebnisse erzielen kann, welche die typischerweise erzielbaren übersteigen. Beispiele für irreführende Aussagen über den Lebensstil sind unter anderem Aussagen, dass die USANA-Geschäftsmöglichkeit Folgendes bietet:

- Die Möglichkeit, vorzeitig in Rente zu gehen oder den Job zu kündigen
- Ein Einkommen, das dem einer Vollzeitbeschäftigung entspricht
- Einen luxuriösen Lebensstil
- Die Möglichkeit, ein Eigenheim oder ein Fahrzeug zu kaufen
- Urlaube

- Beliebige ähnliche Möglichkeiten, wodurch die typischerweise erzielbaren Einnahmen oder Erträge von USANA-Vertriebspartnern nicht korrekt dargestellt werden.

Darüber hinaus dürfen Vertriebspartner keine irreführenden Angaben zu den Verdienstmöglichkeiten oder Aussagen über den Lebensstil in Form von Andeutungen machen, z. B. durch die Erwähnung von USANA in einem Beitrag in den sozialen Medien in unmittelbarer Nähe eines Beitrags, der einen luxuriösen Lebensstil suggeriert.

Wenn Vertriebspartner den Vergütungsplan vorstellen oder mit anderen darüber sprechen, müssen sie klar und deutlich darauf hinweisen, dass finanzieller Erfolg bei USANA Einsatz, finanzielle Investitionen und Vertriebskompetenzen erfordert. Vertriebspartner dürfen niemals den Anschein erwecken, dass es ohne Fleiß möglich ist, erfolgreich zu sein, oder dass Einnahmen garantiert sind.

13. SOZIALE MEDIEN

Die Vertriebspartner sind dafür verantwortlich, dass alle von ihnen erstellten und/oder veröffentlichten Inhalte und Materialien sowie alle Beiträge auf allen Profilen in den sozialen Medien, die ihnen gehören oder die von ihnen betrieben oder gesteuert werden, den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien entsprechen. Beispiele für soziale Medien sind unter anderem Blogs, Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, XING, YouTube, WeChat und Pinterest.

14. MINDESTPREIS

Vertriebspartner dürfen Produkte aus ihrem Bestand zu dem von ihnen festgelegten Preis verkaufen. Vertriebspartner dürfen für folgende nicht-preisbezogene Anreize in Verbindung mit den Produkten werben: kostenloser Versand, kostenlose oder preisreduzierte Artikel mit dem USANA-Logo und Produktproben.

15. E-MAIL-WERBUNG

Um das Gesetz zu befolgen und eine Schädigung der Markenintegrität von USANA zu vermeiden, ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, unerbetene E-Mails mit Werbung für USANA, dessen Geschäftsmöglichkeit und Produkte an Personen zu senden, die derartige Informationen nicht ausdrücklich angefordert haben. Dem Wunsch seitens E-Mail-Empfängern, keine E-Mails mehr zugesendet zu bekommen, ist umgehend Folge zu leisten.

16. MEDIENANFRAGEN

Vertriebspartner dürfen die USANA-Produkte und -Geschäftsmöglichkeit nicht in Medieninterviews, in zur Publikation bestimmten Artikeln, Nachrichtenberichten, Blogs oder beliebigen anderen öffentlichen oder einschlägigen Informationsquellen (Industrie und Handel) bewerben, sofern dies nicht vorab von USANA genehmigt wurde. Wenn ein Vertriebspartner auf einer USANA-Veranstaltung eine Anfrage von einem Vertreter der Medien oder einer weitverbreiteten Medienorganisation (z. B. einer nationalen oder weltweiten Nachrichtenagentur) erhält, sollte er die Anfrage an ethics@usanainc.com verweisen.

17. GEISTIGES EIGENTUM

USANA ist der alleinige und ausschließliche Inhaber von sämtlichem geistigen USANA-Eigentum, darunter Produktnamen, Marken, Markennamen, Handelsaufmachungen, Patente, Urheberrechte und Geschäftsgeheimnisse (in ihrer Gesamtheit „Geistiges Eigentum“). Sofern von dem Unternehmen nichts anderes mitgeteilt wurde, wird Vertriebspartnern eine beschränkte Lizenz zur Nutzung von Geistigem Eigentum für Werbung für USANA-Produkte und ihr USANA-Geschäft gemäß den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien gewährt. Vertriebspartner dürfen Geistiges Eigentum nicht zu anderen Zwecken verwenden. Jede beschränkte Lizenz eines Vertriebspartners zur Nutzung von Geistigem Eigentum endet unmittelbar nach der Auflösung des Geschäfts des Vertriebspartners (gleichgültig aus welchem Grund und unabhängig davon, ob die Auflösung freiwillig oder unfreiwillig erfolgt ist). Nach der Kündigung der beschränkten Lizenz beendet der frühere Vertriebspartner umgehend die Nutzung des Geistigen Eigentums, gibt sämtliches Geistiges Eigentum in Papierform an USANA zurück und löscht sämtliche elektronischen Kopien des Geistigen Eigentums dauerhaft. Zum Schutz der Markenintegrität und des Geistigen Eigentums des Unternehmens, ist es Vertriebspartnern untersagt:

- Zu versuchen, Geistiges Eigentum in irgendeinem Land anzumelden oder zu verkaufen
- Geistiges Eigentum oder beliebige Ableitungen oder täuschend ähnliche Abwandlungen davon im Namen irgendeiner juristischen Person, in einer Website-URL oder einer E-Mail-Adresse zu verwenden
- Den Namen des Unternehmens in einem in den sozialen Medien verwendeten Pseudonym oder Benutzernamen zu gebrauchen, es sei denn, es geht eindeutig daraus hervor, dass der Vertriebspartner unabhängig ist
- Ton- oder Bildmaterial aus einer USANA-Unternehmensveranstaltung oder -Präsentation eines USANA-Vertreters, -Mitarbeiters oder anderer Vertriebspartner aufzuzeichnen oder zu reproduzieren
- In schriftlichen oder elektronischen Medien die Namen, Fotos oder Bildnisse, urheberrechtlich geschützten Materialien oder das Eigentum von mit USANA verbundenen Einzelpersonen zu veröffentlichen oder für deren Veröffentlichung zu sorgen, ohne dass dafür eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung der Person bzw. von USANA vorliegt.

Vertriebspartner dürfen den Namen „USANA“ in ihrem in den sozialen Medien verwendeten Benutzer- oder Profilenames gebrauchen, wenn sie:

- Ihren Namen oder den Namen ihres Geschäfts in der bei USANA hinterlegten Form hinzufügen
- Sich in ihrer Bio/ihrem Profil ausdrücklich als unabhängiger Vertriebspartner vorstellen

In Profilen für eine private oder öffentliche Gruppe muss in der Bio/im Profil eine Kontaktperson angegeben sein.

18. NUTZUNG DES NAMENS UND BILDNISSES DES VERTRIEBSPARTNERS

Vertriebspartner gewähren USANA eine unbefristete und unwiderrufliche Lizenz zur Nutzung ihres Namens und/oder ihrer Erfahrungsberichte, Bilder, Fotos sowie Video- und/oder Audioaufnahmen sowie beliebiger anderer Bildnisse des Vertriebspartners in den Werbematerialien von USANA. VERTRIEBSPARTNER VERZICHTEN AUF ALLE PERSÖNLICHKEITSRECHTE UND DARÜBER HINAUS AUF ALLE RECHTE AUF VERGÜTUNG FÜR DIE VERWENDUNG DIESER MATERIALIEN DURCH USANA.

19. DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

Zum Schutz der Markenintegrität von USANA dürfen Vertriebspartner Produkte nur in Einrichtungen präsentieren und verkaufen, bei denen es sich um dienstleistungsbezogene Unternehmen handelt (d. h. Unternehmen, die den Großteil ihrer Einnahmen durch die Erbringung von Dienstleistungen erzielen). Zu zulässigen Einrichtungen zählen unter anderem Heilbäder, Kosmetikgeschäfte sowie Arzt- und Chiropraktikpraxen. Es dürfen keine Produktbanner oder andere USANA-Werbematerialien in der Öffentlichkeit mit dem Ziel präsentiert werden, Passanten dazu zu bewegen, die Einrichtung zu betreten, um Produkte zu kaufen. Vertriebspartner dürfen Produkte in keiner anderen Art von Verkaufsstelle (also in nicht-dienstleistungsbezogenen Geschäften, deren wichtigste Einnahmequelle nicht Dienstleistungen sind) vermarkten oder verkaufen. Zu unzulässigen Verkaufsstellen gehören unter anderem Ladengeschäfte und Kioske.

20. ONLINE-VERKAUF

Vertriebspartner dürfen Produkte über Online-Kanäle wie z. B. ihre Profile in den sozialen Medien oder von ihnen betriebene Websites verkaufen. Um die Markenintegrität von USANA und die Fähigkeit anderer Vertriebspartner zu schützen, die Geschäftsmöglichkeit sinnvoll zu nutzen, ist der Online-Verkauf auf Kleinanzeigen- und Auktionsportalen sowie Einkaufsplattformen im Internet, darunter Amazon, Craigslist, eBay, Facebook und Taobao, NICHT gestattet. Produktwerbung in einem beliebigen Online-Medium muss sämtlichen in den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien enthaltenen Bestimmungen für Werbung und Marketing Rechnung tragen. Verkauft der Vertriebspartner Produkte über seine Profile in den sozialen Medien, muss das anhand dieser Profile erzielte Umsatzvolumen einem der von diesem Vertriebspartner betriebenen Geschäftszentren zugeordnet werden. Das Umsatzvolumen darf nicht dem Geschäftszentrum eines anderen Vertriebspartners zugeordnet werden, und das mit einer einzelnen Bestellung erzielte Umsatzvolumen darf nicht auf mehrere Geschäftszentren des Vertriebspartners aufgeteilt werden.

21. NICHT-AUTORISIERTE ANWERBUNG, BETEILIGUNG AN ANDEREN DIREKTVERTRIEBSUNTERNEHMEN

Während der Laufzeit der Vereinbarung und für die Dauer von zwölf (12) Monaten nach ihrem Ablauf oder ihrer Kündigung durch eine der beiden Parteien aus irgendeinem Grund dürfen

Vertriebspartner keine Werbung für Produkte machen oder Vertriebspartner oder Kunden anwerben, um sich auf irgendeine Weise an einem beliebigen Direktvertriebskonkurrenzunternehmen (wie unter „Definitionen“ definiert) zu beteiligen.

Der Begriff „anwerben“ bezieht sich auf das Sponsoring, die unzulässige Aufforderung, die Anmeldung, die Ermutigung oder beliebige andere direkte oder indirekte Versuche der Einflussnahme, gleichgültig, ob diese erfolgreich waren oder nicht. Dies schließt alle Maßnahmen ein, die zur Beendigung oder Einschränkung der Geschäftsbeziehungen zwischen einem Vertriebspartner oder Vorzugskunden und USANA führen würden. Der Begriff „Werbung machen“ bedeutet, die Produkte des Direktvertriebskonkurrenzunternehmens direkt oder indirekt einem derzeitigen Vertriebspartner oder Kunden zu verkaufen, zum Kauf anzubieten oder diesem gegenüber Werbung dafür machen, ob auf Websites, Blogs oder Seiten in den sozialen Medien, auf denen die Vertriebspartner die USANA-Geschäftsmöglichkeit oder Produkte vorstellen oder bewerben oder dies getan haben.

Vertriebspartner dürfen sich an anderen Direktvertriebsunternehmen beteiligen, sofern sie die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien befolgen und USANA innerhalb von fünf (5) Geschäftstagen nach ihrer Anmeldung oder Antragstellung bei einem anderen Direktvertriebsunternehmen benachrichtigen. Vertriebspartner, die sich einem anderen Direktvertriebsunternehmen anschließen:

- Erhalten keinen Zugang zu vertraulichen USANA-Kundendaten, darunter zu Kundenlisten, die in der Business Accelerator Suite enthalten sind
- Können sich nicht für Anerkennungsleistungen qualifizieren, darunter Incentive-Reisen, Reden bei Veranstaltungen etc.
- Dürfen ihr Geschäft nicht übertragen
- Dürfen nicht an Exzellenz- und Elite-Bonus-Programmen von USANA teilnehmen

Das Unternehmen gewährt Vertriebspartnern Zugang zu Informationen, die für das Unternehmen wertvoll und vertraulich sind, sowie zu speziellen Schulungs-, Vertriebs- und Marketingstrategien. Der Vertriebspartner erkennt an, dass dieser Abschnitt fair, angemessen und notwendig ist, um die Geschäfte des Unternehmens und dessen verbundener Unternehmen zu schützen, und dass ihn dieser Abschnitt nicht daran hindert, seinen Lebensunterhalt zu verdienen.

22. KONKURRENZPRODUKTE UND VERBOT UNLAUTERER ABWERBUNG

Vertriebspartnern ist es untersagt, zu behaupten oder anzudeuten, dass die Anmeldung bei USANA Voraussetzung ist, um sich einer anderen Geschäftsmöglichkeit anzuschließen oder um ein anderes Produkt oder eine andere Dienstleistung zu kaufen. Vertriebspartnern ist es untersagt, zu behaupten, dass andere Produkte oder Geschäftsmöglichkeiten als die von USANA empfohlen werden oder für den Erfolg bei USANA wesentlich sind. Vertriebspartnern ist es untersagt, gezielt

Vertriebspartner oder Vorzugskunden anzusprechen, damit diese an einem nicht von USANA anerkannten Schulungsprogramm teilnehmen.

23. QUERABWERBUNG

Querabwerbung ist streng verboten. Querabwerbung ist die Aufnahme oder versuchte Aufnahme einer natürlichen oder juristischen Person, bei der es sich um einen bestehenden Vorzugskunden handelt oder die bereits eine Vertriebsvereinbarung mit USANA geschlossen hat oder für die innerhalb der letzten 6 (sechs) Kalendermonate eine solche Vereinbarung innerhalb einer anderen Sponsoring-Line bestanden hat.

- Vertriebspartner dürfen andere Vertriebspartner nicht abwerten, diskreditieren oder ihnen ihre Legitimität absprechen, um einen weiteren Vertriebspartner dazu zu bewegen, sich ihrem Team anzuschließen.
- Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, anderen Vertriebspartnern mehr Erfolg in ihrem Team als in einem anderen Team in Aussicht zu stellen.
- Wenn ein Vertriebspartner einer anderen Sponsoring-Line sich an den Vertriebspartner wendet oder der Vertriebspartner sich an einen Vertriebspartner einer anderen Sponsoring-Line wendet, muss der Vertriebspartner der anderen Sponsoring-Line bzw. der Vertriebspartner an seine ursprüngliche Upline verwiesen werden.
- Begleitet ein potenzieller Vertriebspartner oder Vorzugskunde den Vertriebspartner zu Meetings oder Veranstaltungen von USANA, darf kein anderer USANA-Vertriebspartner den potenziellen Vorzugskunden oder Vertriebspartner anwerben, um ihn bei USANA anzumelden. Dieses Verbot gilt während eines Zeitraums von 14 (vierzehn) Tagen oder bis der Vertriebspartner, der den potenziellen Kunden zu den Veranstaltungen mitgebracht hat, dem anderen Vertriebspartner mitteilt, dass der potenzielle Kunde sich gegen eine Aufnahme bei USANA entschieden hat und dass der Vertriebspartner den potenziellen Kunden nicht länger zur Aufnahme bei USANA anwirbt, je nachdem, was zuerst eintritt. Verstöße gegen diese Richtlinie sind besonders schädlich für das Wachstum und den Vertrieb des Geschäfts anderer Vertriebspartner und für das Geschäft von USANA insgesamt.

24. VERBOT VON VERUNGKLIMPFUNG

Vertriebspartner dürfen USANA, USANA-Produkte, den USANA-Vergütungsplan, USANA-Mitarbeiter, andere Vertriebspartner, andere Unternehmen (darunter Mitbewerber) oder die Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsaktivitäten anderer Unternehmen nicht verunglimpfen, verhöhnern, diskreditieren, verspotten, abwerten, bloßstellen oder sich mit Blick darauf unfair verhalten. Der Begriff „verunglimpfend“ in diesem Absatz bezieht sich auf alle negativen Aussagen, unabhängig davon, ob sie wahr oder falsch sind.

25. EIN GESCHÄFT PRO VERTRIEBSPARTNER

Vertriebspartner dürfen nur im Rahmen einer einzigen USANA-Vertriebspartnerschaft als Selbstständiger, Einzelunternehmer oder über eine von Ihnen

kontrollierte Personen- oder Kapitalgesellschaft ein Geschäft betreiben und Einnahmen daraus erzielen. Ungeachtet dieser Regel kann sich jedoch auch der Ehepartner des Vertriebspartners als Vertriebspartner anmelden und ein zweites Unternehmen betreiben, solange das Unternehmen des Ehepartners unter einem der Geschäftszentren des Vertriebspartners und nicht in einer Crossline-Organisation platziert wird (es sei denn, der Vertriebspartner hat sein Geschäft eine angemessene Zeit lang vor der Eheschließung mit einem anderen Vertriebspartner betrieben oder sein Geschäft vor der Eheschließung mit einem anderen Vertriebspartner geerbt). Das Geschäft des Ehepartners muss ein unabhängiges und seriöses Unternehmen sein, das vom Ehepartner betrieben wird.

26. ÜBERTRAGUNG DER VEREINBARUNG

Der Vertriebspartner („Übertragender“) darf sein Geschäft an eine Einzelperson, eine Personen- oder Kapitalgesellschaft („Übernehmender“) übertragen, nachdem er einen Antrag auf Genehmigung bei USANA gestellt und die Genehmigung von USANA erhalten hat, wobei die Genehmigung im alleinigen Ermessen von USANA liegt. Das Überprüfungs- und Genehmigungsverfahren beginnt erst, wenn USANA sämtliche Materialien gemäß dem Geschäftsübertragungsantrag erhalten hat.

USANA erteilt keine Genehmigung für den Verkauf oder die Übertragung eines Geschäfts:

- An dem ein Vertriebspartner beteiligt ist, der gegen die Vereinbarung verstößt oder aus diesem Grund gerade untersucht wird
- An eine natürliche oder juristische Person, die derzeit Vertriebspartner ist oder eine Beteiligung an einem beliebigen Geschäft hält oder die in der Vergangenheit eine Beteiligung an einem Geschäft hielt oder ein solches betrieben hat
- Wenn entweder der Übertragende oder der Übernehmende an einem anderen Direktvertriebsunternehmen beteiligt sind
- Wenn die Zahlung für den Kauf des Geschäfts vom Übertragenden geleistet wird oder der Übernehmende nicht den Marktwert zahlt
- Wenn USANA zu dem Schluss gelangt, dass der Kauf durch oder die Übertragung an den Übernehmenden nicht im besten Interesse von USANA oder den Vertriebspartnern in der Up- oder Downline des Geschäfts wären.

Der Übertragende veranlasst den Übernehmenden, das Geschäft in der vorliegenden Form zu übernehmen. Aus der Übertragung eines Geschäfts ergeben sich keine Änderungen der Sponsoring-Line. Alle Beträge, die der Übernehmende dem Übertragenden im Rahmen des Verkaufs oder der Übertragung eines Geschäfts schuldet, müssen am oder vor dem Übertragungsdatum vollständig bezahlt werden. Nach der Übertragung eines Geschäfts darf der Übertragende keine finanziellen Beteiligungen mehr an dem Geschäft haben, darunter der Erhalt von Zahlungen von dem Geschäft oder dem Übernehmenden nach dem Übertragungsdatum. Der Übertragende darf zudem für Verkäufe nach dem Übertragungsdatum keine Vergütung mehr aus dem Geschäft erhalten.

Darüber hinaus darf der Übertragende nach dem Übertragungsdatum nicht mehr an der Führung oder Kontrolle des Geschäfts, einschließlich der Bereitstellung allgemeiner Geschäftsberatungsleistungen an den Übertragungsempfänger, beteiligt sein.

Der Übertragende stimmt ausdrücklich zu, dass er als zusätzliche Gegenleistung für die Genehmigung der Übertragung, falls diese erteilt wird, und zusätzlich zu den Einschränkungen für gekündigte Vertriebspartner gemäß den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien von USANA, für die Dauer eines Jahres nach der Ausführung des Geschäftsübertragungsantrags durch USANA weder als Mitarbeiter, noch als unabhängiger Unternehmer oder anderweitig für ein beliebiges Direktvertriebskonkurrenzunternehmen oder mit einem solchen arbeitet. Der Übertragende sichert zu und erklärt sich damit einverstanden, dass diese Einschränkung mit Blick auf die Arbeit für oder mit einem Direktvertriebskonkurrenzunternehmen angemessen ist, um das Geschäft und die Eigentumsrechte von USANA und dem Übernehmenden zu schützen. Der Übertragende stimmt zudem zu, dass diese Einschränkung im Hinblick auf die Dauer von einem Jahr angemessen ist, und sichert zu, bestätigt und erkennt an, dass die ausdrückliche Einhaltung dieser Einschränkung keine übermäßige Belastung darstellt. Den Parteien ist bekannt und sie stimmen zu, dass, wenn der Übertragende für ein Direktvertriebskonkurrenzunternehmen oder mit einem solchen arbeitet und dabei gegen diese Bestimmung verstößt, USANA die Vereinbarung des Übernehmenden beenden und etwaige sonstige Schadenersatzforderungen geltend machen oder um sonstigen Rechtsschutz nachsuchen kann, auf die bzw. den USANA gegebenenfalls Anspruch hat. USANA behält sich außerdem das Recht vor, die Vereinbarung des Übernehmers zu kündigen, Schadenersatzforderungen geltend zu machen oder um sonstigen Rechtsschutz nachzusuchen, auf die USANA gegebenenfalls Anspruch hat, wenn es erfährt, dass der Übertragende gegen beliebige Bestimmungen der Vertriebsvereinbarung oder die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien von USANA verstoßen hat oder dass in dem Geschäftsübertragungsantrag enthaltene Zusicherungen oder sonstige Informationen falsch oder unvollständig sind.

Vor der Übertragung eines Geschäfts an Dritte kann USANA von seinem Vorkaufsrecht Gebrauch machen. USANA hat das Recht, das Geschäft zu einer der folgenden Bedingungen zu kaufen:

- Zu den gleichen Bedingungen, die einem Dritten angeboten und von diesem akzeptiert werden, der bereit, willens oder in der Lage ist, die entsprechenden Anforderungen zu erfüllen
- Zum üblichen Marktpreis des Geschäfts, der von einem professionellen Gutachter ermittelt wird, auf den sich USANA und der Vertriebspartner gemeinsam einigen (die Kosten der Bewertung werden von USANA getragen).

27. TRENNUNG VON GESCHÄFTSPARTNERN

Wird ein gemeinsam geführtes Geschäft aufgelöst oder auf eine Untergruppe der ursprünglichen Eigentümer übertragen, kann bzw. können die natürliche(n) oder juristische(n) Person(en), die das Eigentum an dem ursprünglichen Geschäft aufgegeben hat/haben, sich erst nach sechs (6) Monaten ohne USANA-

Geschäftstätigkeit (darunter Schulungen, Werbung für die Produkte oder die Geschäftsmöglichkeit, Anwerbung etc.) als neue Vertriebspartner anmelden.

28. WECHSEL DES SPONSORS/ÄNDERUNG DER PLATZIERUNG

Außer in den folgenden Fällen genehmigt USANA keine Änderung der Platzierung/keinen Wechsel des Sponsors:

- Wenn ein Vertriebspartner auf betrügerische oder unethische Weise angeworben wurde
- Wenn aufgrund des Fehlers eines Vertriebspartners die Platzierung/der Sponsor nicht korrekt ist, kann eine Änderung der Platzierung/ein Wechsel des Sponsors vorgenommen werden, um diesen Fehler zu korrigieren, sofern die Änderung/der Wechsel innerhalb von zehn (10) Tagen nach der Aufnahme beantragt wird
- Ist das Geschäft des Vertriebspartners sechs (6) aufeinanderfolgende Monate lang inaktiv, kann der Vertriebspartner sein bestehendes Geschäft auflösen und umgehend seine Wiederaufnahme mit einer neuen Platzierung beantragen (ausschließlich zu den Zwecken der vorliegenden Richtlinien bedeutet „inaktiv“, dass keine Produktbestellung in einem der Geschäftszentren des Vertriebspartners aufgegeben wurde)

Kündigt der Vertriebspartner sein Geschäft schriftlich, kann er nach einer Wartezeit von sechs (6) aufeinanderfolgenden Monaten unter dem Sponsor seiner Wahl wiederaufgenommen werden. Während der Wartezeit darf sich der frühere Vertriebspartner weder für sich selbst, noch für einen anderen Vertriebspartner an USANA-Geschäftstätigkeiten (wie in diesem Abschnitt definiert) beteiligen.

29. MEHRERE ANTRAGSTELLUNGEN

Jeder potenzielle Vertriebspartner ist berechtigt, seinen Sponsor selbst auszuwählen. In der Regel ist der erste Vertriebspartner, der in relevanter Weise mit einem potenziellen Vertriebspartner zusammenarbeitet, derjenige, der das Sponsoring beanspruchen darf. Falls ein potenzieller Vertriebspartner oder ein bestehender Vertriebspartner im Namen eines potenziellen Vertriebspartners mehr als ein Exemplar der Vertriebsvereinbarung mit jeweils verschiedenen Sponsoren bei USANA einreicht, erachtet das Unternehmen diejenige Vertriebsvereinbarung als gültig, die von USANA als erstes erhalten, angenommen und bearbeitet wird. Bei Fragen hinsichtlich des Sponsorings eines Vertriebspartners erfolgt die endgültige Entscheidung darüber durch USANA.

30. MANIPULATIONSVERBOT

Um dazu beizutragen, die Einhaltung der für Direktvertriebsunternehmen geltenden Gesetze sicherzustellen, ist die Manipulation des Vergütungsplans durch einen Vertriebspartner oder einen Vertriebspartner, der mit einem Dritten zusammenarbeitet, streng verboten.

Als Manipulation gilt unter anderem Folgendes:

- Fingierte Aufnahmen, darunter anhand falscher oder unvollständiger Kontakt- oder Identitätsdaten

oder anhand von Informationen, die nicht mit angemessenem Aufwand verifiziert werden können

- Aufnahme von Personen, für die ohne ihr Wissen ein Antrag gestellt wurde, wenig oder gar nichts über ihr Geschäft wissen oder nicht die Absicht haben, ein Geschäft zu betreiben
- Aufnahme von Personen als Vertriebspartner, die lediglich Kunde werden wollten
- Kauf von unangemessenen Produktmengen oder das Verschenken von Produkten im Sinne der vom Unternehmen angewendeten Definition zu dem alleinigen Zweck, einen Anspruch auf die Zahlung von Provisionen und Bonussen zu erhalten oder höhere Einnahmen in Übereinstimmung mit dem Vergütungsplan zu erzielen (der Vertriebspartner darf weder mehr kaufen, als er in einem Vier-Wochen-Zeitraum in vertretbarer Weise an Kunden weiterverkaufen oder selbst verbrauchen kann, noch darf er andere dazu auffordern)
- Missbrauch des Rückgaberechts, um Erstattungen zu erhalten
- Beteiligung an Downline-Bestellungen (Aufgabe von Bestellungen in einem anderen Geschäftszentrum als dem, in dem der Verkauf abgeschlossen wurde)
- Nichteinreichung von Vertriebspartner- oder Vorzugskundenanträgen innerhalb von drei Geschäftstagen
- Sämtliche sonstigen rechtswidrigen, betrügerischen oder unethischen Aktivitäten.

Vertriebspartner stimmen zu, dass das Unternehmen jegliche Vergütung, die sie infolge einer Manipulation des Vergütungsplans erhalten haben, anpassen oder zurückverlangen kann, unabhängig davon, ob der Vergütungsempfänger an der Manipulation beteiligt war. Vertriebspartner stimmen zu, alle Beträge, die ihnen nach Auffassung des Unternehmens infolge einer Manipulation des Vergütungsplans gezahlt wurden, zu erstatten oder sämtliche Formulare auszufüllen, die das Unternehmen benötigt, um zukünftige Zahlungen dieser Gelder an den Vertriebspartner zu unterbinden.

31. ZULÄSSIGE VERKÄUFE

Vertriebspartner dürfen Produkte nur wie hierin festgelegt an Kunden verkaufen. Vertriebspartner dürfen ohne die Genehmigung von USANA Produkte nicht an eine Person oder Gesellschaft verkaufen oder übertragen, von der sie wissen, dass sie beabsichtigen, die Produkte weiterzuverkaufen. Vertriebspartner dürfen Produkte nicht in einer Menge an eine Person verkaufen oder übertragen, die größer ist als die Menge, die die Person innerhalb des Vier-Wochen-Zeitraums selbst konsumieren kann.

32. HANDLUNGEN DRITTER

Beteiligen sich Dritte, die im Namen des Vertriebspartners oder mit der aktiven oder passiven Unterstützung oder mit der Kenntnis des Vertriebspartners handeln, an Verhaltensweisen, die einen schweren Verstoß gegen die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien darstellen, kann ihr Verhalten dem Vertriebspartner zugeschrieben und sein Geschäft gekündigt werden.

„Kenntnis“ von Fehlverhalten ist nicht auf die tatsächliche Kenntnis beschränkt. Beteiligt sich der Vertriebspartner an Handlungen oder Unterlassungen, von denen er KENNTNIS HAT, oder KENNTNIS HABEN SOLLTE, dass sie Dritte in die Lage versetzen, gegen die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien zu verstoßen, wenn der Vertriebspartner sich auf diese Weise verhält, wird davon ausgegangen, dass der Vertriebspartner von dem Verstoß Kenntnis hatte.

33. INTERNATIONALES GESCHÄFT

Vertriebspartner dürfen die Produkte, Dienstleistungen und die USANA-Geschäftsmöglichkeit nur in Ländern verkaufen oder bewerben oder dort potenzielle Vertriebspartner oder Kunden anwerben oder anmelden, für die USANA eine Geschäftsgenehmigung besitzt, wie in den offiziellen Mitteilungen von USANA bekanntgegeben wird. Will ein Vertriebspartner in einem zulässigen Land Geschäfte tätigen, das nicht das Land ist, in dem der Vertriebspartner angemeldet ist und seinen Wohnsitz hat, muss er den in diesem Land geltenden Gesetzen, Vorschriften und USANA-Vorschriften entsprechen. Dazu gehört auch, dass er nur Produkte verkauft, die speziell für den jeweiligen Markt entwickelt, hergestellt, gekennzeichnet und zugelassen wurden.

34. BABYCARE

Unbeschadet Abschnitt 32 dürfen nur bei BabyCare als BabyCare-Vertriebspartner angemeldete chinesische Staatsangehörige ein Geschäft in der VR China betreiben. Nicht bei BabyCare angemeldeten Vertriebspartnern ist die Geschäftstätigkeit, darunter Schulungen, Werbung und Anwerbung, in der VR China untersagt. Vertriebspartner dürfen keine USANA-Produkte nach China senden.

35. EINHALTUNG VON GESETZEN

Vertriebspartner müssen sich an alle Gesetze, Vorschriften und Verordnungen halten, die für ihr Geschäft gelten.

36. PRODUKTPFLEGE- UND QUALITÄTSKONTROLLBESTIMMUNGEN

Vertriebspartner dürfen die Etiketten, mit denen Produkte, Informationen, Materialien, Verpackungen oder Programme von USANA versehen wurden, weder durch andere Etiketten ersetzen, noch ändern oder manipulieren. USANA-Produkte dürfen nur in ihrer Originalverpackung verkauft werden. Manipulationen führen dazu, dass eine etwaige Produkthaftpflichtversicherung für den Vertriebspartner an Gültigkeit verliert, und können schwerwiegende zivil- und strafrechtliche Sanktionen für den Vertriebspartner nach sich ziehen. Nach dem Erhalt von Produkten müssen Vertriebspartner die Produkte und deren Verpackung umgehend auf Beschädigungen, Defekte, aufgebrochene Siegel, Manipulationsanzeichen oder andere Abweichungen („Defekt“) prüfen. Wird ein Defekt festgestellt, darf der Vertriebspartner das Produkt nicht zum Verkauf anbieten und muss den Defekt umgehend USANA melden. Vertriebspartner müssen ihren Produktbestand zudem regelmäßig auf ein abgelaufenes oder bald ablaufendes Haltbarkeitsdatum der Produkte überprüfen und diese Produkte aus dem Bestand entfernen. Vertriebspartner dürfen keine Produkte

verkaufen, deren Haltbarkeitsdatum abgelaufen ist oder innerhalb von neunzig (90) Tagen ablaufen wird. Produkte müssen an einem kühlen, trockenen Ort ohne direktes Sonnenlicht in einer Umgebung gelagert werden, in der die Produkte und die Produktverpackung vor physischer Beschädigung geschützt sind. Die Vertriebspartner müssen außerdem im Hinblick auf etwaige Produktrückrufe oder sonstige Maßnahmen zur Verbreitung von Informationen zur Verbrauchersicherheit mit USANA zusammenarbeiten.

37. EINZELHANDEL

Um die Einhaltung der für Direktvertriebsunternehmen geltenden Gesetze sicherzustellen, müssen Vertriebspartner Produkte verkaufen, um sich für Provisionen zu qualifizieren. Diese Kunden können End- und/oder Vorzugskunden sein. Vertriebspartner müssen Endkunden einen digitalen Beleg oder zwei (2) Kopien des offiziellen USANA-Verkaufsbelegs für Endkunden in Papierform zukommen lassen. Vertriebspartner müssen alle Verkaufsbelege für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren aufbewahren und diese USANA auf Anfrage vorlegen. Für die Einhaltung von für die Vertriebspartner als selbständige Unternehmer für ihr eigenes Geschäft geltende längere Aufbewahrungspflichten sind die Vertriebspartner selbst verantwortlich.

38. PROVISIONEN UND ANPASSUNGEN

Provisionen und Bonusse werden für verkaufte Produkte gezahlt. Provisionen und Bonusse für verkaufte Produkte, die später zurückgegeben oder -gebucht werden, werden von USANA angepasst. USANA zieht das auf das zurückgegebene/-gebuchte Produkt entfallende Umsatzvolumen vom Team-Verkaufsvolumen des Upline-Vertriebspartners ab, nachdem die Erstattung/Rückbuchung bearbeitet wurde.

USANA zahlt Provisionen wöchentlich aus. Vertriebspartner müssen ihre Provisionen unverzüglich prüfen und etwaige Fehler oder Diskrepanzen USANA melden. Gegenseitige Ansprüche auf Zahlung oder Rückzahlung von Bonusse und Provisionen, mit Ausnahme von Ansprüchen, die sich aus der Haftung aufgrund vorsätzlicher Handlungen ergeben, erlöschen 12 (zwölf) Monate ab dem Datum des Anspruchs und dem Zeitpunkt, zu dem der Gläubiger von den den Anspruch begründenden Umständen Kenntnis erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit davon Kenntnis erlangen musste. Aus diesem Grunde beginnt die Verjährungsfrist nach dem Erhalt einer abschließenden Provisionsabrechnung für den jeweiligen Provisionszyklus. In jedem Fall endet die Verjährungsfrist nicht später als nach 3 (drei) Jahren, gerechnet ab Beginn des Jahres, in dem der Anspruch fällig wird.

Die Vertriebspartner dürfen für einen Verkauf nur zum Zeitpunkt der Produktlieferung Geldbeträge erhalten oder annehmen.

Sofern gesetzlich nichts anderes vorgeschrieben ist, unterliegen alle Provisionen und Bonusse, die USANA nach erfolglosen Versuchen, den Vertriebspartner ausfindig zu machen, nicht an den Vertriebspartner zahlen kann, den USANA-Richtlinien für nicht in Anspruch genommene Provisionen.

39. UMSATZSTEUER („UST“)

Als unabhängige Unternehmer sind Vertriebspartner verpflichtet, das geltende Umsatzsteuerrecht vollständig einzuhalten und ihren Kunden ordnungsgemäße Rechnungen einschließlich der geltenden Umsatzsteuer auszustellen, die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer einzuziehen und an das zuständige Finanzamt abzuführen, es sei denn, es liegt eine Befreiung von der Umsatzsteuer vor, z. B. als sogenannter Kleinunternehmer. Vertriebspartner setzen das Unternehmen umgehend von einer Änderung ihres Umsatzsteuerstatus in Kenntnis. Sämtliche Schäden aufgrund des Versäumnisses des Vertriebspartners, geltendes Umsatzsteuerrecht einzuhalten und/oder das Unternehmen über eine Änderung seines Umsatzsteuerstatus in Kenntnis zu setzen, sind von dem Vertriebspartner zu tragen.

40. LIEFERUNG UND GEFAHRENÜBERGANG

USANA kann Produkte durch ein Versandunternehmen an Vertriebspartner liefern. Falls USANA Produkte durch ein Versandunternehmen liefert, stimmen Vertriebspartner zu, Transport-, Bearbeitungs- und sonstige anfallenden Gebühren zu tragen, die beim Versand der Produkte vom USANA-Lager an die Versandanschrift des Vertriebspartner entstehen. Die Lieferung der Produkte ist abgeschlossen, wenn USANA die Produkte an das Versandunternehmen ausliefert und damit das Eigentum an den Produkten und das Risiko ihres Verlusts oder ihrer Beschädigung beim Versand zu diesem Zeitpunkt auf die Vertriebspartner übergehen.

41. RÜCKGABE. GESETZLICHE ANSPRÜCHE

Zufriedenheitsgarantie: USANA bietet eine uneingeschränkte Geld-zurück-Zufriedenheitsgarantie auf alle Produkte und Verkaufshilfen, einschließlich des Willkommenspakets. Ist ein Käufer aus irgendeinem Grund mit irgendwelchen Produkten oder Verkaufshilfen nicht zufrieden, kann er die Verkaufshilfen oder nicht genutzten Produkte innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Kaufdatum zurückgeben, um sie umzutauschen oder eine vollständige (100 %) Erstattung abzüglich Versandkosten zu erhalten

Vertriebspartner müssen die Geld-zurück-Garantie an ihre persönlichen Endkunden weitergeben. Ist der Endkunde des Vertriebspartners aus irgendeinem Grund mit einem bei dem Vertriebspartner gekauften Produkt nicht zufrieden, kann dieser Endkunde das Produkt an den Vertriebspartner zurückgeben, bei dem das Produkt gekauft wurde. Verlangt der Endkunde eine Erstattung, erstattet der Vertriebspartner, der das Produkt an den Endkunden verkauft hat, dem Kunden unverzüglich den Kaufpreis (abzüglich Versandkosten). Endkunden müssen die Produkte an denjenigen Vertriebspartner zurückgeben, der diese an sie verkauft hat. USANA nimmt zurückgegebene Produkte nicht direkt von Endkunden an. Der Vertriebspartner sollte sich daraufhin an den Kundendienst wenden, um eine Erstattung oder einen Ersatz zu erhalten.

Die Zufriedenheitsgarantie gilt nicht für Produkte und Verkaufshilfen, die von Personen gekauft wurden, die keine Vertriebspartner sind, oder für Produkte, die über nicht-autorisierte Kanäle wie Amazon, eBay und andere Kanäle bezogen wurden.

Rückgaben von Produkten und Verkaufshilfen.

Käufer können sämtliche Produkte oder Verkaufshilfen bis zu ein Jahr lang nach dem Kaufdatum gegen eine vollständige (100 %) Erstattung (abzüglich Versandkosten) zurückgeben, sofern sich das Produkt in einem wiederverkaufsfähigen Zustand befindet. Das Produkt befindet sich in einem wiederverkaufsfähigen Zustand, wenn es ungeöffnet sowie unbenutzt ist und die Verpackung und das Etikett nicht verändert oder beschädigt wurden. Produkte, die zum Verkaufszeitpunkt als vom Umtausch ausgeschlossene, Ausverkaufs-, eingestellte oder saisonale Produkte ausgewiesen sind, oder deren Haltbarkeitsdatum innerhalb der kommenden drei (3) Monate abläuft, befinden sich nicht in einem wiederverkaufsfähigen Zustand.

Verkaufshilfen, darunter das Willkommenspaket, können gegen vollständige (100 %) Erstattung an das Unternehmen zurückgegeben werden, wenn sie sich in einem wiederverkaufsfähigen Zustand befinden. Die Verkaufshilfen befinden sich in einem wiederverkaufsfähigen Zustand, wenn sie:

- Ungeöffnet und unbenutzt sind
- Unbeschädigt sind und keine Änderungen daran vorgenommen wurden
- In einem Zustand sind, zu dem sie zum regulären Preis wiederverkauft werden können

Alle Rückgaben durch den Vertriebspartner müssen von dem Inhaber des Kontos ausgehen, über das die betreffenden Produkte gekauft wurden.

Die gesetzlichen Gewährleistungsansprüche bleiben unberührt und gelten neben der USANA-Zufriedenheitsgarantie dem oben beschriebenen Rückgaberecht.

42. WIDERRUFSRECHT

Kunden, Vorzugskunden und neu angemeldete Vertriebspartner können ihren ersten Kauf innerhalb von vierzehn (14) Werktagen widerrufen und eine vollständige Erstattung erhalten.

43. MISSBRAUCH DER ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

Sollte USANA der Auffassung sein, dass der Vertriebspartner die Zufriedenheitsgarantie missbraucht hat, erhält der Vertriebspartner eine Erstattung gemäß Abschnitt 40, woraufhin das Geschäft des Vertriebspartners gekündigt werden kann.

44. LAUFZEIT DER VERTRIEBSVEREINBARUNG

Die Laufzeit der Vertriebsvereinbarung ist unbegrenzt (vorbehaltlich einer vorzeitigen Kündigung gemäß den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien). Für eine ordentliche Kündigung durch das Unternehmen gelten die Kündigungsfristen in § 89 HGB entsprechend. Weiterhin behält sich USANA das Recht vor, alle Vertriebsvereinbarungen nach entsprechender Ankündigung zu kündigen, falls das Unternehmen beschließt: (1) den Geschäftsbetrieb einzustellen, (2) sich als Geschäftsunternehmen aufzulösen oder (3) den Vertrieb seiner Produkte und/oder Dienstleistungen über Direktvertriebskanäle zu beenden. Für eine ordentliche Kündigung durch den Vertriebspartner

siehe Abschnitt 7 oben. Eine Kündigung aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist für eine der Parteien infolge eines schweren Verstoßes gegen die Vereinbarung durch die jeweils andere Partei bleibt von den vorstehenden Bestimmungen unberührt.

45. UNTERSUCHUNG VON RICHTLINIENVERSTÖßEN

Wenn USANA der Auffassung ist oder Grund zu der Auffassung hat, dass der Vertriebspartner gegen eine Bestimmung der Vereinbarung verstößt oder verstoßen hat, darunter gegen die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien, führt das Ethikteam eine Untersuchung des mutmaßlichen Verstoßes durch. USANA behält sich das Recht vor, Bonusse, Provisionen oder andere Vergütungen einzubehalten, während eine Untersuchung anhängig ist. Die Ergebnisse dieser Untersuchung werden dem Ethikausschuss zur Entscheidung vorgelegt. Erachtet der Ethikausschuss nach der Prüfung der Untersuchung die Ergreifung von Maßnahmen als angemessen, darunter die Kündigung der Vertriebsvereinbarung, setzt das Ethikteam den Vertriebspartner von seinen Schlussfolgerungen in Kenntnis. Sämtliche schriftlichen Benachrichtigungen können auf jedem wirtschaftlich vertretbaren Weg erfolgen, darunter per E-Mail an die von dem Vertriebspartner bei dem Unternehmen registrierte E-Mail-Adresse.

46. EINHALTUNG VON REGELN UND RICHTLINIEN

Verstöße gegen die Vereinbarung sowie jegliches rechtswidriges, betrügerisches, irreführendes oder unethisches Geschäftsgebaren und sämtliche Handlungen oder Unterlassungen seitens des Vertriebspartners, bei denen das Unternehmen aus gutem Grund davon ausgeht, dass sie möglicherweise seinen Ruf schädigen, können eine Kündigung oder Aussetzung der Vertriebsvereinbarung und/oder beliebige sonstige angemessene Maßnahmen als Reaktion auf das Fehlverhalten nach sich ziehen.

47. BERUFUNGSVERFAHREN

Vertriebspartner oder frühere Vertriebspartner können gegen eine Entscheidung des Ethikausschusses Widerspruch bei dem USANA-Ethikberufungsausschuss einlegen. Der Widerspruch des Vertriebspartner muss schriftlich erfolgen und beim Ethikteam eingehen. Reicht der Vertriebspartner seinen Widerspruch ein, wird dieser vom Ethikteam geprüft und an den Ethikberufungsausschuss weitergeleitet. Der Ethikberufungsausschuss prüft die Entscheidung des Ethikausschusses und setzt den Vertriebspartner von seiner Entscheidung in Kenntnis. Die Entscheidung des Ethikberufungsausschusses ist endgültig. Bevor ein Verfahren zur Streitbeilegung eingeleitet wird, müssen Vertriebspartner das USANA-Widerspruchsverfahren vollständig ausschöpfen.

48. WIRKUNG DER KÜNDIGUNG DER VEREINBARUNG

Nach dem Datum des Inkrafttretens der Kündigung des Geschäfts des Vertriebspartners aus irgendeinem Grund hat der vormalige Vertriebspartner keine Rechte mehr an seinem vormaligen Geschäft, seinem Team sowie an Bonusse und Provisionen für die

von dem Team generierten Verkäufe. Nach der Kündigung des Vertriebspartners tritt der vormalige Vertriebspartner nicht länger als Vertriebspartner von USANA auf; ist nicht länger berechtigt, Produkte oder Dienstleistungen von USANA zu verkaufen; muss alle öffentlich sichtbaren USANA-Zeichen entfernen und die Verwendung sonstiger Materialien einstellen, die das Logo, die Marken oder die Dienstleistungsmarken von USANA enthalten. Vertriebspartner, die ihre Vereinbarung freiwillig kündigen, erhalten nur noch für die letzte vollständige Kalenderwoche vor der Kündigung Provisionen und Bonusse.

Vertriebspartner, deren Vereinbarung gegen ihren Willen durch USANA gekündigt wird, erhalten nur noch für die letzte vollständige Kalenderwoche vor der Kündigung Provisionen und Bonusse. Wurden jedoch im Laufe einer Untersuchung Gelder einbehalten, hat der Vertriebspartner keinen Anspruch auf Erhalt dieser Gelder, unabhängig davon, ob die Vereinbarung freiwillig oder unfreiwillig gekündigt wurde. Der Vertriebspartner hat nach der Kündigung kein weiteres Recht auf den Erhalt von Provisionen und Bonusen.

49. SCHUTZ VERTRAULICHER INFORMATIONEN

Vertrauliche USANA-Informationen umfassen unter anderem von USANA geführte Listen mit Vertriebspartnern und/oder Kunden; sämtliche Informationen im Zusammenhang mit Geschäftsgeheimnissen, die gegebenenfalls in den Besitz des Vertriebspartners gelangen, sowie die in Vertriebsstruktur-Berichten enthaltenen Daten. Der Vertriebspartner darf vertrauliche USANA-Informationen nicht zu anderen Zwecken als zum Aufbau seines Geschäfts verwenden. Um die Markenintegrität und das geistige Eigentum von USANA zu schützen, ist es Vertriebspartnern untersagt, in eigenem Namen oder im Namen beliebiger Dritter:

- Beliebige vertrauliche Informationen an Dritte weiterzugeben
- Die Berichte oder die darin enthaltenen Informationen zu anderen Zwecken als zum Aufbau oder Betrieb ihres Geschäfts zu verwenden.

Diese Bestimmung ist auch nach der Kündigung oder dem Ablauf der Vertriebsvereinbarung gültig.

50. HAFTUNG DER VERTRIEBSPARTNER

Die Pflicht von Vertriebspartnern zum Schadenersatz und zur Kostenerstattung ergibt sich aus den gesetzlichen Bestimmungen. Nach der Kündigung der Vereinbarung bleiben die Bestimmungen dieses Abschnitts weiterhin gültig.

51. ÄNDERUNGEN

Bei Veranlassung kann USANA in seinem Ermessen die Vereinbarung, darunter die vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien, aus gutem Grund und in gutem Glauben ändern. Derartige Änderungen treten dreißig (30) Tage, nachdem sie auf The Hub angekündigt wurden, in Kraft. Außerdem wird eine Mitteilung per E-Mail an die hinterlegte E-Mail-Adresse des Vertriebspartners gesendet. Sofern in der in Abschnitt 63 enthaltenen Streitbeilegungsvereinbarung nichts anderes festgelegt

ist, stimmen Vertriebspartner zu, dass etwaige Änderungen dreißig (30) Tage nach einer solchen Ankündigung in Kraft treten und automatisch als wirksame und rechtsverbindliche Bestimmung in die Vereinbarung aufgenommen werden. Vertriebspartner können beliebige vorgesehene Änderungen ablehnen, indem sie ihre Vereinbarung vor dem Datum des Inkrafttretens solcher vorgesehenen Änderungen kündigen. Die fortgesetzte Nutzung der Geschäftsmöglichkeit durch den Vertriebspartner an oder nach dem Datum des Inkrafttretens beliebiger Änderungen stellt die Annahme der geänderten Vereinbarung dar. Sofern der Vertriebspartner nicht ausdrücklich zustimmt, gelten Änderungen nicht rückwirkend für Aktivitäten vor dem Datum des Inkrafttretens der Änderung.

52. RISIKOÜBERNAHME

Vertriebspartnern ist bekannt, dass sie auf der Hin- und Rückreise zu Meetings, Veranstaltungen, Aktivitäten, Workshops, Tagungen oder Versammlungen, die im Zusammenhang mit dem Unternehmen stehen, in ihrer Eigenschaft als unabhängige Unternehmer unterwegs sind und nicht als Mitarbeiter, Vertreter oder Funktionsträger des Unternehmens, ungeachtet der Tatsache, dass ihre Teilnahme ganz oder teilweise auf einer Einladung des Unternehmens oder einer Vereinbarung mit diesem beruhen kann. Vertriebspartner übernehmen sämtliche Risiken und Verantwortung für solche Reisen.

53. VERZICHT BEI SPONSORENWECHSEL

Wechseln Vertriebspartner ihren Sponsor auf unzulässige Weise, behält sich USANA das alleinige und ausschließliche Recht vor, darüber zu entscheiden, wie mit dem Team verfahren wird, das Vertriebspartner in ihrer zweiten Sponsoring-Line aufgebaut haben. **VERTRIEBSPARTNER VERZICHTEN GEGENÜBER USANA UND DESSEN VERBUNDENEN PARTEIEN AUF SÄMTLICHE FORDERUNGEN, DIE MIT DER ENTSCHEIDUNG VON USANA ZUSAMMENHÄNGEN ODER SICH DARAUS ERGEBEN, WIE MIT EINEM TEAM UNTER EINEM VERTRIEBSPARTNER VERFAHREN WERDEN SOLL, DER SEINEN SPONSOR AUF NICHT ZULÄSSIGE WEISE GEWECHSELT HAT.**

54. BEGRENZUNG DER SCHADENERSATZPFLICHT

USANA haftet gegenüber Vertriebspartnern nur für vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachte Schäden. Außer bei Vorsatz haftet USANA nicht für indirekte Schäden und Folgeschäden, insbesondere nicht für entgangene Gewinne, Unterbrechungen der Produktion und/oder des Betriebs bei Vertriebspartnern oder deren Kunden. Zwingende gesetzliche Ansprüche von Vertriebspartnern bleiben hiervon unberührt; dies gilt vor allem für Ansprüche infolge von Verletzungen des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit einer Person. Beruht der Schaden auf der schuldhaften Verletzung einer wesentlichen Pflicht gemäß der Vereinbarung oder auf der Verletzung einer Pflicht, deren Ausübung die ordnungsgemäße Erfüllung der Vereinbarung überhaupt erst möglich macht und auf deren Ausübung der Vertriebspartner regelmäßig vertrauen kann, und wenn USANA diese Pflichtverletzung zu vertreten hat, haftet USANA im Einklang mit den gesetzlichen

Bestimmungen. Im Falle einfacher Fahrlässigkeit ist die Haftung jedoch auf den vorhersehbaren und typischen Schaden begrenzt.

55. INTEGRIERTE VEREINBARUNG

Die Vereinbarung stellt die endgültige Fassung der Übereinkunft zwischen Vertriebspartnern und dem Unternehmen (in ihrer Gesamtheit die „Parteien“) mit Blick auf alle Angelegenheiten dar, die in der Vereinbarung behandelt werden, und ersetzt alle vorherigen und zeitgleich getroffenen (mündlichen oder schriftlichen) Übereinkünfte zwischen den Parteien. Die Vereinbarung setzt alle vorherigen Hinweise, Mitteilungen, Vorfürhungen, Gespräche und Beschreibungen im Zusammenhang mit dem Gegenstand der Vereinbarung außer Kraft. Die Vereinbarung darf nicht geändert werden, außer wie darin vorgesehen. Die Existenz der Vereinbarung darf nicht durch Nachweise irgendwelcher vermeintlicher vorheriger oder zeitgleicher mündlicher oder schriftlicher Übereinkünfte in Frage gestellt werden. Bei Diskrepanzen zwischen den Bedingungen der Vereinbarung und mündlichen Zusicherungen seitens eines Mitarbeiters des Unternehmens oder eines anderen Vertriebspartners gegenüber dem Vertriebspartner sind die schriftlichen Bedingungen der Vereinbarung maßgebend.

56. HÖHERE GEWALT

Die folgenden Fälle höherer Gewalt („Fälle höherer Gewalt“) befreien die Parteien der Vereinbarung ohne Einschränkung für die Dauer der Störung und je nach Umfang ihrer Auswirkungen von ihrer Leistungspflicht, auch wenn sie sich im Verzug befinden sollten: (a) Überschwemmungen, Feuer, Erdbeben, Tsunami, Epidemien, Pandemien (darunter die Coronavirus-Pandemie 2019 (COVID-19), andere Notfälle oder Katastrophen); (b) schwerwiegende Ereignisse wie Arbeitskämpfe, Embargos, Unruhen, Krieg oder terroristische Konflikte oder andere zivile Unruhen; (c) behördliche Anordnungen oder Gesetze; (d) am oder nach dem Datum dieser Vereinbarung in Kraft getretene Maßnahmen, Embargos oder Blockaden oder andere zivile Unruhen; (e) Mangel an ausreichender Energie oder an geeigneten Transportmöglichkeiten und (f) sonstige Ereignisse, die außerhalb der normalen Einflussmöglichkeiten der Parteien liegen und unvorhersehbare Auswirkungen auf die Leistungserbringung haben. Dies impliziert keine automatische Beendigung der Vereinbarung. Die Parteien der Vereinbarung sind verpflichtet, einander von einer derartigen Störung in Kenntnis zu setzen und ihre Pflichten in gutem Glauben an die geänderten Umstände anzupassen.

57. SALVATORISCHE KLAUSEL

Wird eine Bestimmung der aktuellen oder jeweils gültigen Fassung der Vereinbarung aus irgendeinem Grund für ungültig, rechtswidrig oder nicht durchsetzbar erklärt, wird diese Bestimmung nur so weit abgeändert, wie es nötig ist, um sie durchsetzbar zu machen, und wenn sie nicht abgeändert werden kann, wird nur die ungültige Bestimmung von der Vereinbarung für Vertriebspartner abgetrennt. Die restlichen Bedingungen und Bestimmungen bleiben vollständig in Kraft und wirksam und werden so

ausgelegt, als wäre eine solche ungültige, rechtswidrige oder nicht durchsetzbare Bestimmung niemals Teil der Vereinbarung für Vertriebspartner gewesen.

58. FORTBESTAND NACH BEENDIGUNG

Die in Abschnitt 21, 31, 32, 48, 49, 50 und 65, dargelegten Bestimmungen dieser Vereinbarung und sämtliche Rechtsmittel bei einem Verstoß gegen diese bleiben auch nach der Kündigung oder dem Ablauf der Vereinbarung gültig.

59. VERZICHT

Versäumnisse seitens USANA, ein beliebiges Recht oder Rechtsmittel gemäß den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien oder gemäß der Vereinbarung auszuüben, sowie diesbezügliche Verzögerungen gelten nicht als Verzicht auf das betreffende Recht oder Rechtsmittel, noch stellt ein einmaliger oder teilweiser Verzicht bei einem Verstoß gegen eine beliebige Bestimmung der Vereinbarung einen Verzicht bei etwaigen nachfolgenden Verstößen dar oder wird als solcher ausgelegt, und die einmalige oder teilweise Ausübung eines beliebigen Rechts oder Rechtsmittels gemäß der Vereinbarung schließt die sonstige oder weitere Ausübung dieses Rechts oder Rechtsmittels oder die Ausübung irgendeines anderen Rechts oder Rechtsmittels nicht aus, die hierin oder per Gesetz eingeräumt werden. Nur in seltenen Fällen wird auf die Erfüllung einer Richtlinie verzichtet, und dieser Verzicht muss schriftlich erfolgen und von einem bevollmächtigten leitenden USANA-Mitarbeiter unterzeichnet werden. Der Verzicht gilt nur für diesen spezifischen Fall.

60. KEINE PROFESSIONELLE BERATUNG DURCH USANA

Der Vertriebspartner muss sich um professionelle Beratung (Recht, Finanzen, Steuern etc.) für sein Geschäft selbst kümmern; USANA stellt keine professionelle Beratung für Vertriebspartner bereit.

61. ÜBERSCHRIFTEN

Die Überschriften in den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien dienen nur zu Zwecken der Bezugnahme und ihnen ist keine wesentliche Bedeutung beizumessen.

62. ÜBERSETZUNGEN

Bei Abweichungen zwischen der englischen Version der vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien sowie der Vereinbarung und beliebiger Übersetzungen davon ist die deutsche Version maßgebend.

63. DEFINITIONEN

Alle hierin verwendeten und nicht anders definierten wichtigen Begriffe haben die im Vergütungsplan dargelegte Bedeutung. Der Abschnitt „Definitionen“ am Ende der vorliegenden Vereinbarung enthält in alphabetischer Reihenfolge Erklärungen (Definitionen) einiger hierin verwendeter Begriffe, die von besonderer Bedeutung für das Vertragsverhältnis mit USANA sind. Andere hierin verwendete Begriffe werden zum Einen in der jeweiligen Vertragsbestimmung erklärt und sind zum Anderen außerdem im Vergütungsplan enthalten.

64. PERSONENBEZOGENE DATEN UND RECHT AUF DATENSCHUTZ

PERSONENBEZOGENE DATEN VON VERTRIEBSPARTNERN

USANA Health Sciences, Inc., ein Unternehmen mit Sitz in Utah, und USANA (in ihrer Gesamtheit „USH“) sind als Datenverantwortliche für die personenbezogenen Daten von Vertriebspartnern verantwortlich.

WIE WERDEN PERSONENBEZOGENE DATEN VON VERTRIEBSPARTNERN ERHOBEN?

UHS erhebt bestimmte personenbezogene Daten des Vertriebspartners (Informationen in Verbindung mit dem Vertriebspartner, anhand welcher der Vertriebspartner direkt oder indirekt identifiziert werden kann) über genehmigte UHS-Kanäle, darunter UHS-Online-Plattformen, elektronische Mitteilungen und offizielle UHS-Materialien, die dem Vertriebspartner bereitgestellt werden.

WELCHE PERSONENBEZOGENEN DATEN ERHEBT UHS?

UHS kann verschiedene Arten personenbezogener Daten in folgenden Kategorien erheben:

- Identitätsdaten umfassen Vornamen, zweiten Vornamen, Mädchennamen, Nachnamen, Benutzernamen oder ähnliche Kennungen, Familienstand, Geburtsdatum, Geburtsort, Land der Staatsangehörigkeit, Muttersprache, Alter, Einkommen und Geschlecht.
- Die Kontaktdaten umfassen Rechnungsanschrift, Lieferanschrift, E-Mail-Adresse und Telefonnummern.
- Finanzdaten umfassen Bankverbindung und Zahlungskartendaten.
- Transaktionsdaten umfassen Einzelheiten zu Zahlungen an Vertriebspartner und von diesen und sonstige Einzelheiten zu Produkten und Dienstleistungen, die Vertriebspartner bei UHS gekauft haben.
- Technische Daten umfassen die IP-Adresse, Login-Daten des Vertriebspartners, Browsertyp und -version, Zeitzone- und Standorteinstellung, Browser-Plug-in-Typen und -Versionen, Betriebssystem und -plattform und sonstige Technologie auf den Geräten, die der Vertriebspartner verwendet, um auf UHS-Websites und andere Online-Dienste zuzugreifen.
- Profildaten umfassen den Benutzernamen und das Passwort des Vertriebspartners, die Interessen, Präferenzen, Rückmeldungen und Umfrageantworten des Vertriebspartners.
- Nutzungsdaten umfassen Informationen darüber, wie Vertriebspartner auf die Website, Produkte und Dienstleistungen von UHS zugreifen.
- Marketing- und Kommunikationsdaten umfassen die Präferenzen des Vertriebspartners mit Blick auf den Erhalt von Marketing-Mitteilungen von UHS und Dritten und die Kommunikationspräferenzen des Vertriebspartners.

WIE VERWENDET UHS PERSONENBEZOGENE DATEN VON VERTRIEBSPARTNERN?

UHS kann die personenbezogenen Daten des Vertriebspartners verarbeiten, um seine Verträge mit dem Vertriebspartner, darunter die vorliegende Vertriebsvereinbarung, sämtliche Nebenverträge der vorliegenden Vertriebsvereinbarung und sämtliche Verträge für die Bereitstellung von Produkten oder Dienstleistungen, und seine gesetzlichen Verpflichtungen zu erfüllen. Dazu gehört die Verarbeitung der Daten des Vertriebspartners zu Bestell- und allgemeinen Verwaltungszwecken, darunter Ansprüche und Zahlungen gemäß dem Vergütungsplan.

UHS kann die personenbezogenen Daten des Vertriebspartners im Sinne seiner rechtmäßigen Interessen verarbeiten, sofern diese Interessen die Datenschutzrechte des Vertriebspartners nicht außer Kraft setzen. Dies umfasst die Verarbeitung zu Marketing-, Geschäftsgründungs- und Geschäftsentwicklungs-, Statistik- und Verwaltungszwecken, darunter die Analyse und Verfolgung von Transaktionen und die Erstellung von Marketing-Profilen, damit UHS einen besseren Service für den Vertriebspartner bereitstellen kann.

UHS kann die personenbezogenen Daten des Vertriebspartners mit der Einwilligung des Vertriebspartners zu bestimmten weiteren Zwecken verarbeiten.

UHS kann personenbezogene Daten zu mehr als einem Rechtszweck verarbeiten, in Abhängigkeit von dem konkreten Zweck, zu dem UHS die Daten verarbeitet.

ZWECKE, ZU DENEN UHS PERSONENBEZOGENE DATEN VON VERTRIEBSPARTNERN VERWENDET

Sofern gesetzlich zulässig, kann UHS personenbezogene Daten von Vertriebspartnern zu folgenden Zwecken verwenden:

- Bearbeitung der Vertriebspartneranträge
- Bearbeitung und Ausführung der Produktbestellungen des Vertriebspartners und die Benachrichtigung des Vertriebspartners über deren Status
- Erstellung von Downline-Vertriebsstruktur-Berichten oder sonstigen dazugehörigen Geschäftsberichten
- Bereitstellung von Vertriebspartnerdienstleistungen wie z. B. die Planung und Unterstützung von Meetings und Schulungen
- Verwaltung von besonderen Leistungen für Vertriebspartner
- Entwicklung und Umsetzung von Richtlinien, Marketing-Plänen und Strategien
- Veröffentlichung personenbezogener Daten in UHS-Newslettern, -Werbematerialien und Mitteilungen innerhalb des Unternehmens und des Konzerns
- Bereitstellung von Referenzen
- Einhaltung anwendbarer Gesetze und behördlicher Anforderungen sowie Unterstützung bei staatlichen und polizeilichen Ermittlungen
- Sonstige Zwecke, die im direkten Zusammenhang mit einem der vorstehenden Zwecke stehen

UHS verwendet die Finanzdaten von Vertriebspartnern zu Zwecken der Abrechnung und Betrugsprävention.

WEITERGABE PERSONENBEZOGENER DATEN VON

VERTRIEBSPARTNERN

Sofern gesetzlich zulässig, kann UHS personenbezogene Daten von Vertriebspartnern zu den genannten Zwecken, zu denen es personenbezogene Daten von Vertriebspartnern verwendet, an folgende Dritte weitergeben:

- Diejenigen Mitarbeiter von UHS und dessen ausländische verbundene Unternehmen, die für die Erledigung ihrer Aufgaben Zugriff auf die personenbezogenen Daten von Vertriebspartnern benötigen
- Alle Vertreter, Auftragnehmer, Lieferanten, Anbieter oder sonstige Dritte, die Web-Tools, Versand-, Zahlungsabwicklungs-, Betrugspräventions-, Verwaltungs-, Marketing-, Werbe-, Druck- oder sonstige Dienstleistungen für UHS oder dessen verbundene Unternehmen bereitstellen, darunter Vertriebszentren, Auditoren, Ärzte, Treuhänder, Versicherungen und Aktuarien
- Sponsoren und Upline-Teamleiter, die möglicherweise Zugriff auf die personenbezogenen Daten von Downline-Vertriebspartnern benötigen, um die Vertriebsaktivitäten und die Geschäftsentwicklung in ihren persönlichen Vertriebsgruppen zu überwachen
- Alle Behörden oder sonstigen zuständigen Regierungs-, Polizei- oder Aufsichtsorgane, um gesetzliche Sicherheitsanforderungen und behördliche Anforderungen zu erfüllen
- Alle professionellen Berater, darunter Anwälte, Banker, Wirtschaftsprüfer und Versicherer, die Beratungs-, Bank-, Rechts-, Versicherungs- und Buchhaltungsdienstleistungen für UHS erbringen
- Alle von UHS oder dessen verbundenen Unternehmen ernannten Berater/Vertreter, um besondere Leistungen für Vertriebspartner zu planen, bereitzustellen und/oder zu erbringen

UHS kann infolge eines Verkaufs, einer Fusion, einer Konsolidierung, eines Kontrollwechsels, einer Übertragung wesentlicher Vermögenswerte, einer Umstrukturierung oder Liquidation von UHS oder in Vorbereitung darauf alle Informationen, einschließlich personenbezogener Daten, an Dritte weitergeben. In diesem Fall ergreift UHS geeignete Maßnahmen, um die dauerhafte Sicherheit personenbezogener Daten gemäß der vorliegenden Datenschutzrichtlinien und dem Datenschutzrecht zu gewährleisten. Im Falle einer Änderung des UHS-Geschäfts können die neuen Eigentümer die personenbezogenen Daten des Vertriebspartners auf die gleiche Weise verwenden, wie in den vorliegenden Datenschutzrichtlinien festgelegt.

INTERNATIONALE ÜBERTRAGUNG

Die personenbezogenen Daten von Vertriebspartnern dürfen in allen Ländern gespeichert und verarbeitet werden, in denen UHS tätig ist. USANA Health Sciences, Inc. ist in den USA ansässig, und die personenbezogenen Daten des Vertriebspartners werden in die USA übertragen und dort verarbeitet.

DATENSICHERHEIT

UHS hat angemessene Sicherheitsmaßnahmen getroffen für den Fall, dass personenbezogene Daten auf unbefugte Weise verwendet, geändert oder offengelegt werden, versehentlich verloren gehen oder unerlaubt darauf zugegriffen wird. UHS

beschränkt den Zugang zu personenbezogenen Daten von Vertriebspartnern auf solche Parteien, die diese zu Geschäftszwecken benötigen. Diese verarbeiten personenbezogene Daten von Vertriebspartnern ausschließlich in Übereinstimmung mit den Vorgaben von UHS und sind zur Vertraulichkeit verpflichtet. UHS verfügt außerdem über Verfahren für den Umgang mit mutmaßlichen Datenschutzverletzungen und benachrichtigt den Vertriebspartner und alle Regulierungsbehörden, falls zutreffend, von einer Verletzung, sofern UHS gesetzlich dazu verpflichtet ist.

VORRATSDATENSPEICHERUNG

UHS speichert personenbezogene Daten von Vertriebspartnern nur solange dies für die Erfüllung des Zwecks, zu dem sie erhoben wurden, notwendig ist. Die Speicherdauer wird dabei von der Art und Länge der Geschäftsbeziehung des Vertriebspartners mit UHS bestimmt.

Um eine angemessene Speicherdauer für personenbezogenen Daten festzulegen, berücksichtigt UHS Menge, Art und Grad der Vertraulichkeit der personenbezogenen Daten von Vertriebspartnern; das potenzielle Schadenrisiko im Falle einer unbefugten Nutzung oder Weitergabe; die Zwecke, zu denen personenbezogene Daten von Vertriebspartnern verarbeitet werden, und ob UHS diese Zwecke auf andere Weise erfüllen kann, sowie die geltenden gesetzlichen Bestimmungen.

UHS kann die personenbezogenen Daten unter Umständen anonymisieren oder verschlüsseln, sodass sie nicht mehr mit dem Vertriebspartner in Verbindung gebracht werden können. In diesem Fall kann UHS diese Informationen ohne weitere Benachrichtigung des Vertriebspartners verwenden.

GESETZLICHE RECHTE VON VERTRIEBSPARTNERN

Abhängig vom Wohnsitzland des Vertriebspartners hat der Vertriebspartner bestimmte gesetzliche Rechte in Bezug auf die personenbezogenen Daten des Vertriebspartners.

Vertriebspartner, die weitere Informationen erhalten oder beliebige Rechte ausüben möchten, darunter das Recht, der Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten zu widersprechen oder die Einwilligung zur Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten zu widerrufen, können [hier](#) klicken oder USANA unter dataprivacy@usanainc.com kontaktieren.

PERSONENBEZOGENE DATEN VON KUNDEN UND ANDEREN VERTRIEBSPARTNERN

Der Vertriebspartner stimmt zu, im Laufe des Betriebs eines USANA-Geschäfts personenbezogene Daten von Kunden oder anderen Dritten, darunter anderer Vertriebspartner („personenbezogene Daten Dritter“), als Datenverarbeiter im Auftrag von USANA als dem Datenverantwortlichen im Sinne der geltenden Datenschutzgesetze zu erheben und/oder zu verarbeiten, und zwar nur für die Zwecke und nur mit den Mitteln, die in den vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien (die die schriftlichen Anweisungen von UHS als Datenverantwortlicher darstellen) festgelegt sind, und anderweitig nur in Übereinstimmung mit diesen, es sei denn, der Vertriebspartner ist verpflichtet, personenbezogene Daten Dritter gemäß den geltenden

Datenschutzgesetzen zu verarbeiten.

Der Vertriebspartner darf nur personenbezogene Daten Dritter verarbeiten, die über genehmigte USANA-Kanäle oder -Materialien (z. B. Kundenformulare) erhoben wurden, die dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellt wurden. Der Vertriebspartner darf personenbezogene Daten von Dritten nur zum Zwecke der Entwicklung und des Betriebs des USANA-Geschäfts des Vertriebspartners verarbeiten, darunter die Erfüllung beliebiger Verträge mit dem entsprechenden Dritten, in Übereinstimmung mit den Datenschutzerklärungen, die diesen Dritten in dem in den offiziellen USANA-Materialien enthaltenen Formular zur Verfügung gestellt wurden.

Der Vertriebspartner stellt sicher, dass er über angemessene, von USANA geprüfte und genehmigte Sicherheitsmaßnahmen verfügt, um sich vor dem Risiko einer unbefugten oder rechtswidrigen Verarbeitung personenbezogener Daten Dritter und vor dem versehentlichen Verlust oder der versehentlichen Zerstörung oder Beschädigung dieser personenbezogenen Daten zu schützen. Der Vertriebspartner benachrichtigt USANA so bald wie möglich und in jedem Fall innerhalb von vierundzwanzig (24) Stunden nach Bekanntwerden einer Datenschutzverletzung im Zusammenhang mit personenbezogenen Daten Dritter und unterstützt USANA bei der Ergreifung von Maßnahmen im Falle einer Datenschutzverletzung; bei der Beantwortung von Anfragen betroffener Personen, darunter mit Blick auf die Ausübung der Rechte betroffener Personen, und beim Nachweis der Einhaltung geltender Datenschutzgesetze. Der Vertriebspartner führt Aufzeichnungen über seine Datenverarbeitungsaktivitäten in der von USANA vorgesehenen Form.

Der Vertriebspartner darf keine personenbezogenen Daten Dritter außerhalb des Wohnsitzlandes des Vertriebspartners übertragen, außer durch Hochladen zur Speicherung auf den sicheren USANA-eigenen Servern. Der Vertriebspartner darf keine Drittverarbeiter mit der Verarbeitung personenbezogener Daten Dritter beauftragen.

Zusätzlich zu den Bestimmungen dieses Datenschutz-Abschnitts der Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien müssen Umfang, Art, Zweck und Dauer der Verarbeitung personenbezogener Daten Dritter und die Art der verarbeiteten personenbezogenen Daten den auf der Website von USANA veröffentlichten Datenschutzrichtlinien entsprechen, deren Bedingungen Bestandteil der schriftlichen Anweisungen von USANA an den Vertriebspartner als Datenverarbeiter sind.

Bei Beendigung der Vertriebspartnervereinbarung löscht der Vertriebspartner auf schriftliche Anweisung von USANA alle personenbezogenen Daten Dritter, es sei denn, eine Aufbewahrung ist gemäß anwendbarer Datenschutzgesetze vorgeschrieben.

65. HÖCHSTVERJÄHRUNGSFRISTEN UND AUSSCHLUSSFRISTEN FÜR SCHADENERSATZANSPRÜCHE VON VERTRIEBSPARTNERN

Die Parteien stimmen zu, dass Schadenersatzansprüche des Vertriebspartners gegen USANA ungeachtet der Kenntnis oder einer grob fahrlässigen Unkenntnis

des Vertriebspartners (siehe auch Abschnitt 53) innerhalb von fünf Jahren ab Entstehung und ungeachtet ihrer Entstehung und der Kenntnis oder einer grob fahrlässigen Unkenntnis fünfzehn Jahre nach Begehung der Tat, der Pflichtverletzung oder des sonstigen Ereignisses, die bzw. das den Schaden verursacht hat, verjähren. Maßgebend ist die früher endende Frist. Im Übrigen bleiben die gesetzlichen Verjährungsvorschriften unberührt.

Darüber hinaus kann ein Schadenersatzanspruch gegenüber USANA nur innerhalb einer Frist von einem Jahr, nachdem der Kläger Kenntnis von dem Schaden und dem Ereignis erlangt hat, das dem Schadenersatzanspruch zugrunde liegt, und spätestens innerhalb von fünf Jahren nach dem Ereignis, das dem Schadenersatzanspruch zugrunde liegt, geltend gemacht werden. Das Recht auf Geltendmachung des Anspruchs erlischt, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb von sechs Monaten nach Ablehnung eines Entschädigungsangebots durch USANA rechtliche Schritte einleitet und der Vertriebspartner auf diese Konsequenz hingewiesen wurde. Die Einrede der Verjährung bleibt unberührt.

Die Verkürzung der Höchstverjährungsfristen in vorstehendem Absatz 1 sowie der Ausschlussfristen und das Erlöschen des Anspruchs nach vorstehendem Absatz 2 gelten nicht, wenn USANA vorsätzlich oder grob fahrlässig gehandelt hat, und nicht für Folgeschäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit.

66. ANWENDBARES RECHT, GERICHTSSTAND, SALVATORISCHE KLAUSEL, SCHRIFTFORM

Auslegung und Beilegung von Streitigkeiten im Zusammenhang mit der Vertriebsvereinbarung und allen vertraglichen und rechtlichen Beziehungen zwischen den Parteien in Verbindung mit der Vertriebsvereinbarung unterliegen mit Ausnahme der kollisionsrechtlichen Bestimmungen dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Das UN-Kaufrecht findet keine Anwendung. Ausschließlicher Gerichtsstand für alle Rechtsstreitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertragsverhältnis ergeben, ist Frankfurt am Main, (1) wenn der Vertriebspartner keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat, und (2) in jedem Fall, wenn beide Parteien Kaufleute sind. USANA ist jedoch auch berechtigt, vor dem gesetzlichen Gerichtsstand zu klagen. Sollte eine Bestimmung der vorliegenden Vertriebsvereinbarung ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, so berührt dies die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen nicht. Anstelle einer solchen unwirksamen Bestimmung gilt eine wirksame Bestimmung als vereinbart, die der Absicht der Parteien am nächsten kommt. Gleiches gilt im Falle einer unbeabsichtigten Regelungslücke. Mündliche Nebenabreden bestehen nicht. Änderungen oder Ergänzungen der vorliegenden Vertriebsvereinbarung müssen schriftlich erfolgen und von beiden Parteien anerkannt werden. Dies gilt auch für die Aufhebung dieses Schriftformerfordernisses selbst.

67. DEFINITIONEN

Anmeldung (anmelden): der Abschluss eines Vertrags mit dem Unternehmen, um ein unabhängiges Geschäft zu betreiben.

Antrag (oder Vertriebspartnerantrag): das Formular, das von einer Person ausgefüllt und unterzeichnet wird, die eine Vertriebsvereinbarung mit dem Unternehmen eingehen möchte.

Crossline-Organisation: Vertriebspartner, die in Ihrer Sponsoring-Line nicht direkt über oder unter Ihnen platziert sind.

Direktvertrieb: Direktvertriebs-, Netzwerkmarketing- oder Multi-Level-Marketing-Unternehmen.

Direktvertriebsunternehmen: ein Unternehmen, das Produkte oder Dienstleistungen über unabhängige Vertriebspartner in einer Nicht-Einzelhandlungsumgebung direkt an Verbraucher verkauft.

Direktvertriebskonkurrenzunternehmen: ein Direktvertriebsunternehmen, das Nahrungsergänzungs-, Lebensmittel- und Energy-, Hautpflege- oder beliebige andere Gesundheits- und Wellness-Produkte verkauft, die den Produkten ähneln oder mit diesen konkurrieren.

Downline: alle Vertriebspartner, die in einer Sponsoring-Line unter einem bestimmten Vertriebspartner platziert sind.

Geschäft: die Geschäftstätigkeit, die entsteht, wenn eine natürliche oder juristische Person ein Vertragsverhältnis mit USANA eingeht.

Geschäftszentrum: das Zentrum der Aktivitäten zum Aufbau des Geschäfts des Vertriebspartners, über das Produkte gekauft werden und Umsatzvolumen generiert wird.

Geschäftsmöglichkeit: Aktivitäten, die vom Unternehmen als Werbung für die Produkte oder den Vergütungsplan des Unternehmens eingestuft werden.

Kunde: eine Person, die Produkte zum persönlichen Gebrauch kauft und nicht beabsichtigt, Produkte an Dritte weiterzuverkaufen.

Offizielle USANA-Materialien: Werbe- und Informationsmaterialien, die das Unternehmen mit Blick auf die Produkte und die Geschäftsmöglichkeit bereitstellt.

Platzierung: die Position des Vertriebspartners in der Downline seines Sponsors.

Preis für automatische Bestellungen: Der Preis für automatische Bestellungen liegt zehn (10) % unter dem Vorzugspreis.

Produkte: die Produkte, die der Vertriebspartner gemäß der Vereinbarung vermarkten und verkaufen darf.

Sponsor: die direkte Upline eines Vertriebspartners.

Team: Das Team eines Vertriebspartners besteht aus allen Vorzugskunden und Vertriebspartnern, die sich in der Vertriebsorganisation unter diesem Vertriebspartner befinden.

Team-Verkaufsvolumen: das mit den Produktverkäufen eines Teams des Vertriebspartners erzielte provisionsfähige Volumen.

The Hub: die USANA-Backoffice-Software.

Umsatzvolumen: die von einem Vertriebspartner mit dem Verkauf von Produkten generierten Punkte.

Upline: die direkte Sponsoring-Linie über einem Vertriebspartner.

USANA oder Unternehmen: USANA Health Sciences (France).

Verbundene Parteien: sämtliche Führungskräfte, leitende Angestellte, Inhaber, Mitarbeiter, Vertreter und verbundenen Unternehmen von USANA. Verbundene Unternehmen und Personen sind vorgesehene Drittbegünstigte der Vereinbarung zu denjenigen Zwecken der Vereinbarung, die sich speziell auf sie beziehen, darunter die Streitbeilegungsvereinbarung in Abschnitt 63.

Vereinbarung: der rechtsverbindliche Vertrag zwischen dem Unternehmen und dem Vertriebspartner, der aus der Vertriebspartneranmeldung, den Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Richtlinien und dem Vergütungsplan besteht.

Vergütungsplan: der konkrete Plan des Unternehmens, der die Einzelheiten und Anforderungen der Vergütungsstruktur für Vertriebspartner darlegt.

Verkaufshilfen: vom Unternehmen erstellte Materialien jeder Art für den Verkauf von Produkten oder die Anwerbung oder Schulung von Vertriebspartnern.

Vertrauliche Informationen: Informationen, die sich auf das Geschäft von USANA beziehen, die in schriftlicher, elektronischer, mündlicher oder einer beliebigen anderen Form für Vertriebspartner bereitgestellt oder verfügbar gemacht werden und die vertraulich, im schutzwürdigen Interesse und/oder nicht allgemein öffentlich zugänglich sind, darunter die Geschäftsgeheimnisse, das geistige Eigentum, die Identitätsnachweise und Kontaktdaten von Vertriebspartnern und Kunden sowie in Vertriebsstruktur-Berichten oder sonstigen nicht-öffentlichen Berichten enthaltene Daten.

Vertriebspartner: ein unabhängiger Unternehmer, der von dem Unternehmen gemäß der Vereinbarung bevollmächtigt wurde, Produkte zu kaufen und an Kunden weiterzuverkaufen, andere Vertriebspartner anzuwerben und sich am Vergütungsplan des Unternehmens zu beteiligen. Die Beziehung des Vertriebspartners zum Unternehmen unterliegt der Vereinbarung.

Vertriebsstrukturbericht: ein von dem Unternehmen erstellter Bericht, der geschützte Daten in Bezug auf die Identität und die Verkäufe der Teammitglieder eines Vertriebspartners enthält.

Vier-Wochen-Zeitraum: ein revolvierender Block von vier aufeinanderfolgenden Zahlungszeiträumen (vier Freitage).

Vorzugskunde: eine Person, die Produkte für den persönlichen Gebrauch zum reduzierten Preis direkt bei USANA kauft. Vorzugskunden dürfen Produkte nicht weiterverkaufen und nehmen nicht am Vergütungsplan teil.

Willkommenspaket: eine Auswahl von USANA-Schulungsmaterialien und -Unterlagen zur Unterstützung des Geschäftsaufbaus, die jeder neue Vertriebspartner kauft. Das Willkommenspaket wird zum Selbstkostenpreis an den Vertriebspartner verkauft und ist nicht provisionsfähig. Es handelt sich um den einzigen Kauf, der notwendig ist, um Vertriebspartner zu werden.



USANA Health Sciences (France) SASU
121 Av. Des Champs Élysées 75008 Paris France

Datum des Inkrafttretens: 28. Juli 2022

CCR-018546 DE DE 06/22