

UNICITY

UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

UNTERNEHMENSRICHTLINIEN - EUROPÄISCHE UNION

(Einschließlich Schweiz und Norwegen)

In Kraft ab 11. März 2017

UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

2	Allgemeines Der Unicity- Verhaltenskodex	15	Kapitel 5 Bestellung von Produkten und Verkaufsmaterialien
3	Kapitel 1 Definitionen	20	Kapitel 6 Werbung & Verkaufsförderung von Produkten und Geschäftsmöglichkeit
5	Kapitel 2 Das Distributor- Antragsverfahren	25	Kapitel 7 FP-Vergütungen und -Gebühren
10	Kapitel 3 Distributor Rechte & Pflichten	27	Kapitel 8 Kündigung des FP-Vertrages
13	Kapitel 4 Sponsoring	30	Anhang A Der Distributor - Vertrag

Die Unternehmensrichtlinien der Unicity Global Markets GmbH (die "Unternehmensrichtlinien") treten zum vorgenannten Stichtag in Kraft und sind für alle Distributor der Unicity Global Markets GmbH (nachfolgend – zusammen mit Muttergesellschaft, Tochtergesellschaften, Nachfolgern und Zessionaren – "Unicity" genannt) bindend.

Die Handlungen der Distributor müssen ab Stichtag der vorliegenden Unternehmensrichtlinien mit diesen Unternehmensrichtlinien und dem Vertrag konform gehen (wie unten definiert).

Unicity darf den Vertrag jederzeit nach seinem Ermessen ändern und derartige Änderungen sollen unmittelbar wirksam und bindend sein nach der Veröffentlichung auf www.unicitylibrary.com oder www.unicity.com oder der Veröffentlichung in einer offiziellen Unicity Publikation oder der Veröffentlichung in Nachdrucken der Richtlinien & Verfahren oder nach dem schriftlichen oder elektronischen Hinweis auf derartige Änderungen.

Die Unternehmensrichtlinien regeln die Geschäftstätigkeit der Distributor im Verhältnis zu Unicity und anderen Distributoren und Endkunden. Der Unicity-Vergütungsplan (der "Vergütungsplan"), der Distributor-Vertrag ("FP-Vertrag") und die vorliegenden Unternehmensrichtlinien bilden die rechtsverbindliche Gesamtvereinbarung (den "Vertrag") zwischen dem jeweiligen Distributor und Unicity. Jegliche Auslegungen, Definitionen, Ausschlüsse oder Ausnahmen bedürfen der Schriftform und müssen durch einen autorisierten Vertretungsberechtigten von Unicity unterschrieben sein, um in Kraft treten zu können. Wo es der Kontext zulässt, wird die Einzahl die Mehrzahl beinhalten und umgekehrt. Die Einzahl beinhaltet jedes Geschlecht. Die Fortführung einer Distributorschaft durch den Distributor oder die Entgegennahme von Boni (gemäß Vergütungsplan) oder anderen Zusatzleistungen des Vertrages, geht mit der Annahme des Vertrages mit jeglichen bzw. allen Änderungen einher. Dieser Vertrag ersetzt alle bisherigen Verträge zwischen dem Distributor und Unicity.

ALLGEMEINES VERHALTENSKODEX

Als Distributor von Unicity verspreche ich Folgendes:

- Ich werde während meiner Tätigkeit als Distributor von Unicity in all meinen Unternehmungen höflich, respektvoll, ehrlich und fair handeln. Meine Unicity-Tätigkeit werde ich so ausüben, dass der gute Ruf von Unicity jederzeit bestärkt wird. Ich werde nichts unternehmen, was Unicitys Ruf schaden könnte und auch keine negativen oder despektierlichen Aussagen über Unicity, deren Mitarbeiter oder andere Distributor machen.
 - Ich werde gegenüber allen Kunden die Bedingungen der Kundenzufriedenheitsgarantie einhalten.
 - Ich werde meine Führungsverpflichtungen als Sponsor einhalten, indem ich mich angemessen bemühe, die Distributor meiner Organisation und Downline zu schulen und zu unterstützen.
 - Ich werde die Sponsor-Beziehungen aller Distributor von Unicity respektieren und nichts unternehmen, um diese Beziehungen zu ändern oder zu stören. Auch werde ich keine negativen oder geringschätzigen Aussagen über andere Unicity-Distributor machen.
 - Ich werde den Vertrag nach bestem Wissen und Gewissen erfüllen und mich redlich bemühen, dem Geist und den Buchstaben des Vertrages zu folgen.
- Ich werde keine Behauptungen über Unicity-Produkte machen, die nicht durch aktuelle und offizielle Unicity-Publikationen belegt sind und veröffentlicht wurden. Ferner werde ich keine falschen Behauptungen oder Darstellungen in Bezug auf das Einkommenspotenzial der Unicity-Geschäftsmöglichkeit oder des Vergütungsplanes machen.
 - Ich werde weder die Unicity-Produkte, den Vergütungsplan noch das Unicity-Vertriebssystem falsch oder herabsetzend darstellen. Ich werde auch nicht manipulative, irreführende oder illegale Praktiken anwenden.

KAPITEL 1

DEFINITIONEN

Die folgenden Definitionen können im Vertrag verwendet werden. Der Vertrag kann außerdem andere, zusätzliche Definitionen beinhalten.

A. Aktiver Distributor

Ein seriöser, unbescholtener Distributor, der im jeweiligen Umsatzmonat mindestens 100 Punkte an Persönlichem Volumen ("PV") erzielt hat. Um Vergütungen im Rahmen des Vergütungsplanes erhalten zu können, muss man aktiver Distributor sein.

B. Automatisierte Lieferung / Easyship

Die automatisierte Liefervereinbarung ("Easyship") ist ein Programm, wonach Produkte fortlaufend innerhalb bestimmter Zeitabstände zu den Lieferbedingungen für automatisierte Liefervereinbarungen (Easyship) an den Distributor oder Kunden geliefert werden.

C. Vergütungsplan

Der jeweils geltende Unicity-Vergütungsplan regelt abschließend alle Leistungen, wie z.B. Boni, Provisionen oder Incentives, die ein Distributor von Unicity erhalten kann.

D. Vergütung

Vergütung sind alle Einkünfte, die von Unicity an den Distributor im Rahmen des Vergütungsplans gezahlt werden, d.h. jegliche Boni, Prämien, Geschenke, Leistungen, Vorteile, Zahlungen oder Incentives, die der Distributor von Unicity im Rahmen des Vergütungsplans oder eines Incentive-Plans erhält. Vergütungen basieren auf Qualifikationen gemäß Vergütungsplan oder auch anderer Incentive-Programme, welche von Zeit zu Zeit durch Unicity angeboten werden. Die meisten Vergütungen werden in Form von "Punkten" dem Distributor-Konto gutgeschrieben. Diese Punkte werden in Auszahlungen umgerechnet, genannt Vergütung, Bonus, Gutschrift oder Ähnliches. Andere Vergütungen können Preise, Produkte, Geschenke, Reisen, Incentives oder ähnliches beinhalten. Beträge, die nicht zeitgerecht beansprucht werden, werden in Punkte zurückgerechnet und dem Distributor-Konto gutgeschrieben. Um die Auszahlung der Vergütung zu erhalten, muss der Distributor alle entsprechenden Bedingungen erfüllen.

E. Kunde

Kunden (sowohl Vorzugs- als auch normale Kunden) sind Verbraucher, die Ware ausschließlich zu einem Zweck

erwerben, der weder ihrer gewerblichen noch ihrer freiberuflichen Tätigkeit zuzurechnen ist.

F. Distributor

Der Distributor (auch Distributor oder selbständiger Geschäftspartner, unabhängiger Geschäftsinhaber, IBO, Mitglied o.ä.) ist ein unabhängiger Unternehmer bzw. unabhängiger Gewerbetreibender, dessen Distributor-Antrag von Unicity angenommen und nicht anderweitig beendet wurde. Gleichermaßen wird ein Distributor auch mit dem Rang bezeichnet, den er im Vergütungsplan erreicht hat, d.h. Partner, Junior Manager, Manager, Senior Manager, Director, Senior Director, Executive Director, Presidential Director, Presidential Sapphire, Presidential Ruby, Presidential Diamond, Double Diamond, Triple Diamond, Crown Diamond oder Royal Crown Diamond. Vorzugskunden und Privatkunden sind keine Distributor. Jede Person, die – gleich aus welchem Grund, autorisiert oder nicht – einen Rechtsanspruch oder die Wahrscheinlichkeit eines Rechtsanspruchs an einer Unicity-Distributorschaft erlangt hat, ist Distributor und dementsprechend an die Verpflichtungen und Regeln des Vertrages gebunden.

G. Distributor-Vertrag / Gesamtvereinbarung

Der Distributor-Vertrag ist der rechtsverbindliche Vertrag (Gesamtvereinbarung) zwischen dem selbstständigen Distributor und Unicity und ist Bestandteil des Vertrages. Der Distributor-Vertrag ist eine Lizenz und regelt die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien im Hinblick auf den Vertrieb der Produkte und die Verbreitung der Geschäftsmöglichkeit. Jeder Vertrag wird zunächst als vollständig ausgefüllter und rechtsverbindlich unterzeichneter Antrag vom potenziellen Distributor eingereicht, von Unicity geprüft und akzeptiert oder abgelehnt. Die Allgemeinen Geschäfts- bzw. Vertragsbedingungen für Distributor, die im Internet aufgeschaltet oder auf der Rückseite des Distributor-Vertrages zu finden sind, sind Bestandteil des Distributor-Antrags und als Anhang A Bestandteil der vorliegenden Unternehmensrichtlinien.

H. Distributorschaft

Die Distributorschaft umfasst die Lizenz und die dem Distributor aufgrund des Distributor-Vertrages gewährten Rechte und die von ihm übernommenen Pflichten in Bezug auf den Verkauf und Vertrieb von Unicity-Produkten sowie Weiterempfehlung und Verbreitung der Unicity-Geschäftsmöglichkeiten, gemäß den Bedingungen des Vertrages.

I. Downline Organisation bzw. Downline

Eine "Downline" beinhaltet alle Distributor, die direkt oder indirekt durch das Unternehmen die Distributor seiner Organisation

J. Enroller

Der Distributor, der eine Person dem Unicity-Geschäft zuführt, ist der sog. Enroller. Der Enroller kann auch der Sponsor sein.

K. Erster Umsatzmonat

Der Kalendermonat, in dem der Distributor-Antrag durch Unicity angenommen wird.

L. Frontline

Distributor, die in der Genealogie des Sponsors direkt unter diesem gelistet sind.

M. Hierarchie/Genealogie

Eine Übersicht über die Distributorschaften, aus der hervorgeht, wer wen sponsert und die Unicity vertrauliche Informationen über die Distributor liefert, damit Unicity den Distributoren beim Aufbau ihrer Distributorschaft helfen kann. Eine Genealogie ist eine Unicity-Übersicht, siehe Kapitel 3.H, die schützenswerte Informationen umfassen kann, so beispielsweise Namen, Kontaktdaten etc.

N. Persönliches Volumen (PV)

Das Gesamtvolumen aus den Produkteinkäufen der Kunden des Distributors und den Produktsätzen des Distributors während eines Umsatzmonates.

O. Punkte

Punkte sind der Wert oder das Volumen, mit dem jedes Unicity-Produkt bewertet ist und die ein Distributor aufgrund seiner Produktsätze oder der Produktsätze seiner Downline gemäß dem Vergütungsplan angesammelt hat.

P. Premium-Kunde (Vorzugskunde)

Ein Endverbraucher, der Unicity Produkte kauft, entweder direkt oder über einen Partner und der eine Easyship Vereinbarung mit Unicity eingegangen ist, hat ein Anrecht auf einen Vorzugskundenpreis und andere Vorteile.

Vorzugskunden sind bei Beendigung der Easyship Vereinbarung (oder andernfalls in Übereinstimmung mit den Bedingungen der R&V) nicht weiter Vorzugskunden und sollen als Einzelhandelskunden eingestuft werden.

Q. Qualifikation

Sich zu qualifizieren bedeutet, im Rahmen einer vertragsgemäßen Distributorschaft in einem Umsatzmonat einen bestimmten Rang, Vorteil oder eine bestimmte Vergütung im Vergütungsplan zu erreichen.

R. Rang

Ein Qualifikationstitel im Vergütungsplan, der die Anerkennungs- oder Vergütungsebene beschreibt, die ein Distributor erreicht hat. Die Ränge umfassen: Associate, Junior Manager, Manager, Senior Manager, Director, Senior Director, Executive Director, Presidential Director, Presidential Sapphire, Presidential Ruby, Presidential Diamond, Presidential Double Diamond und Royal Crown Diamond.

S. Endkunde (Endverbraucher)

Endkunden, die die Unicity-Produkte entweder direkt oder über Unicity beziehen. Distributor sind keine Endkunden und dürfen die Produkte auch nicht zu denselben Konditionen beziehen. Endkunden nehmen nicht am Vergütungsplan teil, wobei das von ihnen generierte PV in das PV des Distributors einfließt, dem der jeweilige Endkunde zugeordnet ist.

T. Sponsor

Der Sponsor ist die erste, direkte Upline-Position eines Distributors. Zu "sponsern" bedeutet, im Distributor-Vertrag als Sponsor anerkannt zu werden und/oder den Distributor gemäß des Platzierungsprogramms (siehe Kapitel 4:D) in der Frontline des Sponsors platziert zu haben.

U. Unverbindliche Preisempfehlung (UVP)

Empfohlener Verkaufspreis (Endverbraucherpreis).

V. Upline

Der Sponsor des Distributors und die weiteren Sponsoren jeder Upline oder der Enroller des Distributors und die weiteren Enroller jeder Upline.

W. Volumen

Der Punktwert, mit dem jedes Unicity-Produkt bewertet ist. Beim Produktkauf wird aus den Umsätzen des FPs oder der Downline gemäß Vergütungsplan PV generiert. Das PV bzw. die Punkte haben zunächst keinen monetären Wert, bis sie ordnungsgemäß eingelöst werden.

X. Umsatzmonat (auch Qualifikationsmonat)

Der Zeitraum, in dem die Vergütungen und Ränge gemäß Vergütungsplan berechnet werden. Ein Umsatzmonat muss nicht einem Kalendermonat entsprechen.

KAPITEL 2

DAS FP-ANTRAGSVERFAHREN

A. Antragstellung

Die Anmeldung als Unicity-Distributor kann auf verschiedenen Wegen erfolgen: Eine Person kann den Original-FP-Antrag vollständig ausgefüllt und unterschrieben an Unicity retournieren; den FP-Antrag Unicity vollständig ausgefüllt und unterschrieben per Fax zusenden; sich telefonisch bei Unicity anmelden und den vollständig ausgefüllten und unterschriebenen Original-FP-Antrag innerhalb von dreißig (30) Tagen einreichen oder den FP-Antrag online via www.unicity.com übermitteln.

Ein Produktkauf ist nicht erforderlich, um Distributor zu werden. Der Distributor-Vertrag ist verbindlich, sobald Unicity den Distributor-Vertrag in der Unicity-Datenbank als vollberechtigte Distributorschaft erfasst hat. Unicity behält sich das Recht vor, einen Distributor-Vertrag nach alleinigem Ermessen abzulehnen. Unicity akzeptiert in Distributor-Verträgen weder ungenaue noch falsche Informationen. Unvollständige, ungenaue oder rechtswidrige Distributor-Verträge können von Unicity aufgehoben werden. Ein Distributor ist verpflichtet, Unicity über jegliche Änderungen betreffend die Richtigkeit des Distributor-Vertrages zu informieren.

B. Geltungsbereich

Die Annahme des Distributor-Vertrages durch Unicity berechtigt den FP, seine Geschäfte in dem Land zu tätigen, in dem er sich angemeldet und das er als sein Heimatland angegeben hat (Meldeadresse). Sofern ein FP außerhalb seines Heimatlandes Geschäfte tätigen möchte, ist dies nur über das internationale Sponsoring-Programm von Unicity möglich. Mehr dazu Kapitel 4:F der vorliegenden Unternehmensrichtlinien.

C. FP-ID-Nummer

Jeder FP hat eine eigene numerische Identifikationsnummer, die FP-ID-Nummer. Unicity teilt jedem FP automatisch bei seiner Registrierung eine persönliche ID-Nummer zu, über

die alle Aktivitäten des FP und seiner Kunden abgewickelt werden und die ihm bei Annahme des Antrages mit dem Bestätigungsschreiben übermittelt wird.

D. Ausschluss von Mehrfachpartnerschaften

Ohne die schriftliche Zustimmung von Unicity darf eine Person weder rechtlich noch wirtschaftlich an mehr als einer Vertriebspartnerschaft beteiligt sein, noch Anspruch darauf haben. Hierunter fällt auch die Auflistung als Inhaber, Partner oder Teilnehmer in einer Partnerschaft, Gesellschaft, einem Syndikat oder einer anderen Körperschaft, die eine Vertriebspartnerschaft (Distributorschaft) sein könnte. Im Hinblick auf diese Verfügung gilt Folgendes:

- 1) Ohne Ausnahme, gelten der Ehepartner des FPs sowie alle Mitglieder seines Hausstands (d.h. alle im Haushalt des FPs lebenden Personen) als Nutznießer derselben Distributorschaft.
- 2) Ehemann und Ehefrau dürfen nur dann verschiedene Vertriebsverträge haben, wenn der eine der Sponsor des anderen ist. Jeder Distributor trägt die alleinige Verantwortung für die Erfüllung der Bedingungen, die sich aus dem Vertriebsvertrag (Distributor-Vertrag) ergeben: (i) Vorgaben betreffend das Absatzvolumen; (ii) den Rang; und (iii) alle sonstigen Qualifikationsprogramme oder Anforderungen, um sich im Rahmen des Vergütungsplanes für eine Vergütung qualifizieren zu können.

Verstößt ein Mitglied der Lebensgemeinschaft bzw. Familie des FPs gegen den FP-Vertrag, so können dem FP solche Handlungen oder Tätigkeiten zur Last gelegt werden. Solche Handlungen oder Tätigkeiten beinhalten, sind jedoch nicht beschränkt auf:

- a) Gelder an Dritte zu zahlen, um einen Anteil an einer Distributorschaft zu erwerben;
- b) Dritten ein Darlehen zu gewähren, um einen Anteil an einer Distributorschaft zu erwerben;

- c) Eine enge familiäre Beziehung zu Dritten zu unterhalten, die einen Anteil an einer Distributorschaft erwerben, ohne Unicity von dieser Beziehung in Kenntnis zu setzen;
- d) Jegliche finanzielle Unterstützung von Dritten, die Prozesse oder Aktionen gegen Unicity führen (inkl. Zahlung der Anwaltskosten, Reisekosten, Gutachter usw.);
- e) Die Weitergabe von jeglicher Art von Informationen (vertraulich, geschützt usw.) an Dritte oder deren Vertreter;
- f) Der Abschluss eines Vertrages oder einer Übereinkunft, wodurch ein FP sich mit Dritten den Erfolg einer anderen Distributorschaft in jeglicher Form teilt, ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung von Unicity.

E. Unternehmen/Gesellschaften/ Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, AG)

Unicity kann, nach eigenem Ermessen, einem Unternehmen gestatten, eine Unicity-Distributorschaft abzuschließen. Distributor-Anträge, die von Unternehmen eingereicht werden, müssen von einem autorisierten Vertretungsberechtigten des Unternehmens unterschrieben sein, den Namen sowie die HR-Nummer/Gewerbenummer und Steuernummer des Unternehmens enthalten, die Namen aller maßgeblichen Führungskräfte, Geschäftsführer, Gesellschafter und Vorstände, Direktoren bzw. Vertretungsberechtigten aufweisen und eine Kopie des HR-Auszuges bzw. Gewerbescheins enthalten. Außerdem muss das Unternehmen schriftlich bestätigen, dass es ein tadelloses Ansehen genießt, und dass das Unternehmen kein Nutzniesser jeglicher Art aus einer weiteren Unicity-Distributorschaft ist. Um seine Interessen zu schützen, kann Unicity eine Kopie des Gesellschaftsvertrages, ein Führungszeugnis oder ähnliche Informationen anfordern. Jegliche Übertragung von Eigentumsanteilen eines Unternehmens unterliegt den Übertragungsregeln in Punkt M dieser Unternehmensrichtlinien. Die Distributorschaft eines Unternehmens, das 50% (fünfzig) oder mehr seines Besitzes ohne Zustimmung von Unicity transferiert, kann nach eigenem Ermessen von Unicity beendet werden.

F. Partnerschaften/Personengesellschaften (z.B. oHG, KG, BGB-Gesellschaft)

Unicity kann, nach eigenem Ermessen, einer Partnerschaft oder Personengesellschaft gestatten, eine Unicity-Distributorschaft abzuschließen. Anträge, die von einer Partnerschaft/Personengesellschaft eingereicht werden, müssen die Namen aller Gesellschafter/geschäftsführenden Gesellschafter, Kommanditisten und Komplementäre aufweisen und die Steuernummer und eine Kopie des Handelsregister-Auszuges oder der Gewerbeanmeldung enthalten. Außerdem muss die

Partnerschaft/Personengesellschaft bestätigen, dass weder die Partnerschaft/Personengesellschaft selbst, noch einer deren Partner Nutznießer jeglicher Art aus einer anderen Unicity-Distributorschaft ist. Um seine Interessen zu schützen, kann Unicity eine Kopie des Partnerschaftsvertrages/ Gesellschaftsvertrages, Führungszeugnisses oder ähnliche Informationen anfordern. Jegliche Übertragung von Eigentumsanteilen zu einer Partnerschaft/ Personengesellschaft unterliegt den Übertragungsregeln in Punkt M. Die einer Partnerschaft/Personengesellschaft, die 50% (fünfzig) oder mehr ihres Besitzes, ohne Zustimmung von Unicity, transferiert, kann nach eigenem Ermessen von Unicity beendet werden.

G. Treuhandgesellschaft

Unicity kann, nach eigenem Ermessen, einer Treuhandgesellschaft gestatten, eine Unicity-Distributorschaft abzuschließen. Anträge, die von einer Treuhandgesellschaft eingereicht werden, müssen von einem autorisierten Verwalter der Treuhandgesellschaft unterschrieben sein, den Namen sowie die Steuernummer der Treuhandgesellschaft, die Namen der aktuellen Nutznießer des Treuhandvermögens sowie die Namen aller Treuhänder und die entsprechenden Dokumente als Zusatz zum Distributor-Antrag enthalten. Außerdem muss der Treuhandverwalter bestätigen, dass die Treuhandgesellschaft gültig ist, und dass weder die Treuhandgesellschaft, noch einer der aktuellen Treuhänder Nutznießer jeglicher Art aus einer anderen Unicity-Distributorschaft sind. Um seine Interessen zu schützen, kann Unicity eine Kopie des Treuhandgesellschaftsdokuments oder andere Informationen der Treuhandgesellschaft anfordern. Jegliche Übertragung von Eigentumsanteilen innerhalb der Treuhandgesellschaft unterliegt den Übertragungsregeln in Punkt M. Die Distributorschaft einer Treuhandgesellschaft, die 50% (fünfzig) oder mehr ihres Besitzes, ohne Zustimmung von Unicity, transferiert, kann nach eigenem Ermessen von Unicity beendet werden.

H. Einzelunternehmen

Distributorschaften von Einzelunternehmen teilen Unicity ihre Umsatzsteuer-Identifikationsnummer mit und lassen Unicity eine Kopie ihrer Besitzbestätigung mit dem FP-Antrag zukommen. Jegliche Übertragung von Eigentumsanteilen einer Partnerschaft unterliegt den Übertragungsregeln in Punkt M. Die Distributorschaft eines Einzelunternehmens, das 50% (fünfzig) oder mehr seines Besitzes, ohne Zustimmung von Unicity transferiert, kann nach eigenem Ermessen von Unicity beendet werden.

I. Andere Stellen

Von Kapitalgesellschaften, Kommanditgesellschaften, nicht rechtsfähigen Vereinen oder anderen Organisationen

gehaltene Distributorschaften haben Unicity ihre Steuernummer anzugeben sowie eine Besitzzurkunde und andere notwendige Unterlagen, einschließlich die dazugehörige Zusatzvereinbarung zum Distributor-Vertrag, einzureichen. Jeglicher Transfer von Eigentumsinteressen an einer Distributorschaft unterliegen den Transferbestimmungen in Abschnitt M. Von Kapitalgesellschaften, Kommanditgesellschaften, anderen Organisationen und nicht rechtsfähigen Vereinen gehaltene Distributorschaften, die ohne die Zustimmung von Unicity fünfzig Prozent (50%) oder mehr ihrer Eigentumsrechte übertragen, können im Ermessen von Unicity aufgehoben werden.

J. Vermählung bestehender Distributor

Bei Heirat können zwei unabhängige Distributor ihre separate unabhängige Distributorschaft weiterführen. Allerdings sind die Rechte von verheirateten Distributoren in Bezug auf Änderungen ihrer Distributorschaften bzw. Wechsel ihrer Sponsoren beschränkt und liegen im Ermessen von Unicity.

K. Distributor-Scheidung oder Geschäftsaufösungen

Sofern verheiratete Distributor oder Distributorschaften von Unternehmen, Partnerschaften, Treuhandgesellschaften und anderen Gesellschaftsformen oder Verbindungen sich entschließen, die Ehe bzw. das Unternehmen etc. aufzulösen, so wird der ursprüngliche Distributor-Vertrag solange fortgeführt, bis Unicity von allen beteiligten Parteien schriftlich eine zufriedenstellende und notariell beglaubigte Information, wie künftig zu verfahren ist, erhält. Unicity behält sich vor, den Distributor-Vertrag unter den geänderten Bedingungen weiterzuführen oder zu beenden. Dies schließt auch die Vereinbarung bezüglich der Verteilung künftiger Vergütungen ein. Eine Übertragung von Eigentumsanteilen unterliegt den Übertragungsregeln in Punkt M. Die Übertragung einer Distributorschaft zu 50% (fünfzig) oder mehr, ohne das schriftliche Einverständnis von Unicity, kann nach eigenem Ermessen von Unicity beendet werden.

L. Tod eines Distributors

Im Falle des Todes eines Unicity-Distributors geht sein Vertragsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten auf ein Mitglied der engsten Familie ("der Erbe") über, ungeachtet dessen, ob dieser schon eine andere Distributorschaft hat, vorausgesetzt, die geerbte Distributorschaft ist vollberechtigt und der Erbe hält den Vertrag vollumfänglich ein. Jede dieser Distributorschaften muss sich separat und gemäß Vergütungsplan qualifizieren, um Vergütungen und Anerkennungen erhalten zu können.

Um eine Distributorschaft nach dem Tod eines Distributors übertragen zu können, muss der Erbe oder Treuhänder/ Nachlassverwalter innerhalb von sechs (6) Monaten nach dem Tod des Distributors einen Distributor-Änderungsantrag mit seinen persönlichen Daten, rechtsverbindlich unterschrieben, zusammen mit einer Kopie der Sterbeurkunde, des Erbscheins und des Personalausweises/Reisepasses bei Unicity einreichen. Nach ungenutztem Verstreichen der sechsmonatigen Frist gehen die Rechte und Pflichten aus dem Distributor-Vertrag auf Unicity über.

M. Transfer/Verkauf einer Distributorschaft

Transfers von Distributorschaften oder deren Anteilen werden durch Unicity nicht unterstützt. Um eine Distributorschaft zu übertragen, zu verkaufen, zu übereignen usw. müssen die entsprechenden Unicity-Bedingungen beachtet werden. Statusänderungen müssen, wie folgt beschrieben, von Unicity genehmigt werden:

- 1) Transfer einer Distributorschaft oder deren Anteile muss durch Unicity genehmigt werden, welche ein Recht auf das erste Angebot hat, gefolgt vom Recht des ersten Upline Sponsors des transferwilligen Distributors, der in untadliger Distributorschaft steht und vergütungsberechtigt ist.
 - a) Ein Unicity-Distributor, der ein ernsthaftes Angebot einer dritten Partei (kein Unicity-Distributor) zum Erwerb einer Distributorschaft erhält (wie nachfolgend spezifiziert), oder einem fünfzigprozentigen (50%) oder höheren Anteil einer Distributorschaft, wird dieses Angebot zuerst Unicity, zu den gleichen Konditionen des Angebots der dritten Partei, anbieten. Der übertragende Distributor, oder der mögliche Käufer, wird das ernsthafte Angebot der dritten Partei schriftlich an Unicity weiterleiten. Unicity wird nach Eingang des Angebots mit einer Frist von 10 (zehn) Arbeitstagen entscheiden, ob sie das Angebot annimmt. Das Angebot einer dritten Partei ist ein schriftlich verfasstes Angebot (oder eine endgültige, nicht anfechtbare richterliche Anordnung, wovon eine Kopie an den Anwalt von Unicity ausgehändigt wurde), das durch eine Distributorschaft oder einen entsprechenden Anteil davon, durch eine Einzelperson oder Entität, welche nicht Unicity-Distributor ist und von Unicity, nach eigenem Ermessen, als rechtmäßiges Angebot erachtet wird. Der Nachweis eines rechtmäßigen Angebots kann Folgendes beinhalten - ist jedoch nicht darauf beschränkt: Bargeld oder Sicherheiten, die in einem Treuhandkonto hinterlegt wurden, den Nachweis eines Darlehens oder andere maßgeblichen Schritte, die ausschließlich zum Zwecke des Kaufs einer Distributorschaft unternommen wurden.

- b) Wenn Unicity innerhalb von zehn (10) Arbeitstagen ihr Recht des ersten Angebots nicht wahrnimmt, wird der transferierende Distributor seinem Sponsor (= der erste Upline-Distributor) die Distributorschaft oder Anteile davon zu den gleichen Konditionen, die im Angebot der dritten Partei enthalten waren, zum Kauf anbieten. Unicity wird den Sponsor von dem Angebot der dritten Partei schriftlich in Kenntnis setzen und dieses entsprechend weiterleiten. Der Sponsor hat danach zehn (10) Arbeitstage, um das Angebot anzunehmen oder abzulehnen. Wenn der Sponsor das Angebot annimmt, muss er Unicity schriftlich davon in Kenntnis setzen.
- c) Sollte der Sponsor (= der erste Upline-Distributor) von seinem Recht des ersten Angebots innerhalb der genannten Frist keinen Gebrauch machen, kann der transferierende Distributor seine Unicity-Distributorschaft oder Anteile davon an die dritte Partei zu den Konditionen des Angebots übertragen, sofern der transferierende Distributor mit den Übertragungsbedingungen, die in diesem Kapitel spezifiziert wurden und von Unicity von Zeit zu Zeit überarbeitet werden, einverstanden ist.
- d) Das Recht des ersten Angebots trifft für jedes neue, rechtmäßige Angebot zu, das ein Distributor von einer dritten Partei (kein Unicity-Distributor) erhält.
- e) Sollte der transferierende Distributor die Distributorschaft an seinen Sponsor veräußern, wird die Distributorschaft mit der bestehenden Distributorschaft des Sponsors, gemäß den Unicity-Distributor-Transferbedingungen, fusioniert.
- f) Die hier aufgeführten Bedingungen bezüglich des Rechts auf das erste Angebot betreffen nicht den Transfer einer Distributorschaft oder deren Anteile wie folgt:
- i) Ein Transfer zwischen Ehegatten, wobei der transferierende Gatte weiterhin ein Nutznießer ist;
 - ii) Ein bewilligter Transfer zwischen einem individuellen Distributor und einem Unternehmensverbund, den die Ehegattin innehat, vorausgesetzt, die übertragende Ehegattin bleibt weiterhin am Unternehmensverbund beteiligt.
 - iii) Ein Transfer zwischen einer Einzelperson und einem Unternehmensverbund, vorausgesetzt, die Einzelperson besitzt 100% des Unternehmensverbundes.
- g) Ein Transfer jeglicher Anteile erfordert vorab die schriftliche Genehmigung von Unicity und die Einreichung eines geänderten Distributor-Antrages sowie ergänzende Dokumentation.
- 2) Unicity behält sich in alleinigem, uneingeschränktem Ermessen vor, einen Erwerber oder Käufer im gleichen Umfang abzulehnen, wie sie auch jeden Distributor-Antrag ablehnen kann.
 - 3) Wenn ein Transfer einer Distributorschaft oder Anteile davon genehmigt wurden, kann Unicity einige oder alle der folgenden Dokumente anfordern, zusammen mit etwaigen anderen Dokumenten oder Informationen:
 - a) Einen neuen, vollständig ausgefüllten und rechtsverbindlich unterschriebenen Distributor-Antrag vom Erwerber/Käufer, zusammen mit der Zahlung der entsprechenden Lizenzgebühr sowie eine schriftliche Bestätigung, die den Grund (oder die Gründe) des Transfers erklärt.
 - b) Eine Kopie des Kaufvertrages. Der Kaufvertrag muss durch den transferierenden Distributor ausgeführt werden und eine notariell beglaubigte Kopie muss an Unicity übermittelt werden. Der Kaufvertrag muss Folgendes beinhalten:
 - i) Eine Vereinbarung vom übertragenden Distributor mit der Zusage, dass er davon Abstand nimmt, Distributor für andere Direktvertriebs- oder Multilevel-Marketing-Gesellschaften oder ähnliche Unternehmen zu werben oder zu sponsern oder den entsprechenden Versuch zu unternehmen;
 - ii) Eine Vereinbarung durch den übertragenden Distributor über eine Vertragsstrafe von 10'000 €, die an den erwerbenden Distributor für jeden Fall des versuchten oder vollzogenen Verstoßes gegen die Vereinbarung in Bezug auf Abwerbung oder Sponsern in der Downline fällig wird.
 - c) Eine Kündigung von dem übertragenden Distributor.
 - d) Eine Bearbeitungsgebühr in der Höhe von max. 1'000 €.
 - e) Jegliche andere Verpflichtungen oder Bedingungen, einschließlich der Bedingung, nicht zu konkurrieren, die Unicity gegebenenfalls festlegt.
 - 4) Ein Distributor, der sich an der Distributorschaft eines anderen Distributors beteiligen möchte, muss zunächst seine eigene, bestehende Distributorschaft kündigen und eine Wartefrist von sechs (6) Monaten einhalten, bevor er berechtigt ist, in eine andere Partnerschaft einzusteigen. Unicity kann in alleinigem Ermessen auf diese Forderung verzichten. Nach sechs (6) Monaten, kann der Distributor erneut eine Unicity-Distributorschaft beantragen, indem er einen neuen Distributor-Antrag einreicht.

- 5) Eine übertragende Distributorschaft kann sich sofort für Vergütungen qualifizieren, indem die im Unicity-Vergütungsplan genannten Anforderungen eingehalten werden. Jedoch zählt das durch eine übertragene Distributorschaft erworbene Volumen nicht zu den Qualifikationen für den Chairman's-Club-Boni, die die Double-Diamond-, Triple-Diamond- und Crown-Diamond-Vergütungsboni umfassen. Die Distributorschaft kann sich, im Ermessen von Unicity, immer noch für die Chairman's-Club-Boni qualifizieren, sofern die von Unicity festgelegten Regeln beachtet werden.

N. Änderungen von Distributorschaften

Für Änderungen oder Korrekturen seiner Distributorschaft muss der Distributor einen neuen Distributor-Antrag mit dem Vermerk "Änderung" oben auf dem Formular einreichen. Dieser Antrag ist an die Distributor-Kundendienst-Abteilung von Unicity zu senden. Alle geänderten Formulare müssen vollständig ausgefüllt und von allen Parteien der Distributorschaft rechtsverbindlich unterschrieben sein. Namensänderungen bedürfen eines rechtsgültigen Nachweises.

O. Änderung des Heimatlandes

Ein Distributor darf eine Änderung seines Heimatlandes zu einem Land, das für Unicity offiziell geöffnet ist, anfordern. Ein Wechsel des Heimatlandes kann vorgenommen werden, indem das ausgefüllte Formular zum Wechsel des Heimatlandes sowie der Distributor-Antrag/Vertrag für das neue Heimatland eingereicht wird. Der Kauf des Distributor-Pakets für das neue Heimatland wird vorausgesetzt, außer, die sei gesetzlich verboten. Ein Distributor muss sämtliche nationalen Gesetze und Vorschriften des betreffenden Landes einhalten, um dort als Distributor tätig sein zu dürfen.

P. Volljährigkeit

Distributor müssen mindestens 18 Jahre alt sein, bzw. volljährig und geschäftsfähig im Sinne der Gesetze ihres Heimatlandes.

Q. Reisen/Events – Haftungsausschluss

Unicity International, Inc. und seine Tochtergesellschaften sind unter keinen Umständen haftbar für Einzelpersonen oder Unternehmen ("Teilnehmer"), die an einem Reward Trip, einer Tour und/oder einer anderen Aktivität teilnehmen und eine der folgenden Sachen erleiden/denen so etwas widerfährt: Verletzungen, Krankheit, Tod, Unfall, Verlust, Verspätung, Unpässlichkeit, Schaden, angefallene Kosten und/oder Ausgaben jeglicher Art, aufgrund von Krankheit, Unfall, Wetter, Streiks, Auseinandersetzungen, Kriegen, Terrorakten, Naturgewalten, lokalen Gesetzen und/oder anderen solchen Gründen oder sonstigen Missgeschicken, die jemandem wodurch auch immer widerfahren. Der Teilnehmer, der an

einem Reward Trip, einer Tour und/oder jeglicher anderer Aktivität teilnimmt, ist ganz alleine dafür verantwortlich, eine Reiseversicherung für die Deckung der vorgenannten Fälle abzuschließen.

Teilnehmer übernehmen jegliche Risiken und Schäden, die mit einer Aktivität oder einem Anlass einhergehen mögen und befreien Unicity, den Sponsor des Events oder den Eigentümer einer Anlage von jeglichen Haftansprüchen, ungeachtet dessen, ob solche Ansprüche auf fahrlässiges Handeln einer der vorgenannten Parteien zurückzuführen ist. Die Teilnahme unterliegt dem Unicity-Vertrag und allen Gesetzen und auf der Anlage geltenden Vorschriften. Die Nichteinhaltung des Unicity-Vertrages, der Gesetze oder der auf der Anlage geltenden Vorschriften können in einem Teilnahmeausschluss resultieren, wobei KEINE RÜCKERSTATTUNGEN und KEINE WECHSEL möglich sind.

KAPITEL 3

RECHTE & PFLICHTEN DES DISTRIBUTORS

A. Allgemeines

Unicity beachtet alle einschlägigen Bundes-, Landes- sowie kommunalen Gesetze und Verordnungen. Die Verhaltensstandards der Direktvertriebsindustrie im Hinblick auf ein gutes Geschäftsgebahren, insbesondere jene der Direct Selling Association (DSA) sind Geschäftsgrundlage. Der Distributor ist verpflichtet, diese Gesetze und Vorschriften gleichermaßen einzuhalten und die Verhaltensregeln und Geschäftspraktiken von Unicity zu beachten. Der Distributor verpflichtet sich weiterhin, den Vertrag und alle vertraglichen Verpflichtungen sowie alle anwendbaren Gesetze zu befolgen, insbesondere unlauteres Geschäftsgebahren zu vermeiden. Unicity wird ein unethisches Verhalten des Distributors nicht tolerieren und wird intervenieren, wenn unethisches Verhalten entdeckt oder gemeldet wird. Unicity behält sich im eigenen Ermessen vor, zu entscheiden, ob Distributor-Aktivitäten unethisch sind. Jedes unethische Verhalten kann als Vertragsbruch und als Grund für disziplinarische Maßnahmen bis zur Kündigung gewertet werden. Beispiele für unethisches Handeln, jedoch nicht beschränkt auf folgende Punkte, sind:

- 1) Der Verkauf von Unicity-Produkten, direkt oder indirekt, über den Einzelhandel, Online-Auktionshäuser oder kommerzielle Massenmarketing-Websites oder jegliche andere ungenehmigte physische Orte oder kommerzielle Websites;
- 2) Der Verkauf oder die Belieferung von Unicity-Produkten an Dritte mit der Absicht, die Produkte so in einem Online-Auktionshaus oder einer kommerziellen Massenmarketing-Website wie z.B. eBay, Amazon, Craigslist etc. aufgeschaltet zu kriegen;
- 3) Der Verkauf von Unicity-Produkten an andere Distributor ohne das dazugehörige PV zu überweisen;
- 4) Cross-Sponsoring (siehe Kapitel 3:C unten);
- 5) Abwerben von Distributoren anderer Organisationen für die eigene Organisation (Downline Raiding, siehe Kapitel 4:D unten);
- 6) Ungedeckte Schecks an Unicity oder Distributor ausstellen;
- 7) Bestellung über die Distributorschaft eines anderen Distributors;
- 8) Unerlaubter Gebrauch der Kreditkarte einer anderen Person;
- 9) Unbegründete Rückbuchung von Kreditkarten-Abbuchungen;
- 10) Falsche, rechts- und/oder wettbewerbswidrige Darstellung von Unicity, der Unicity-Produkte oder des Vergütungsplans;
- 11) Beteiligung an betrügerischen oder rechtswidrigen Geschäftspraktiken oder anderen illegalen Aktivitäten;
- 12) Die Verwendung von nicht genehmigtem Wettbewerbsmaterial, wie im Vertrag festgelegt;
- 13) Jegliche nicht genehmigte Nutzung des Unicity-Namens, der Marken und Logos, ganz gleich auf welche Art;
- 14) Jegliche nicht genehmigte Nutzung von Namen oder Logos von dritten Parteien in jeglicher Form (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die nicht genehmigte Nutzung der Namen oder Trademarks von Royal Numico, Rexall und Enrich);
- 15) Jedwede Manipulation des Vergütungsplans, unter anderem durch Missachtung der 70%-Regelung (siehe Abschnitt E:2 unten), der Erwerb eines Anteils bzw. einer anderen Distributorschaft, die Übertragung von Anteilen auf eine andere Distributorschaft (ausgenommen wie unter Kapitel 2:M;1:e geregelt);
- 16) Jegliche Missachtung dieses Vertrages;
- 17) Handlungen, die Unicity oder die Distributor um ihren guten Ruf bringen; und/oder
- 18) Handlungen, die das Unicity-Geschäft schädigen.

B. Selbständiger Unternehmerstatus

Ein Distributor ist ein selbständiger Unternehmer. Er ist kein Mitinhaber, Angestellter, Gesellschafter, Bevollmächtigter, Mitunternehmer, Vertretungsberechtigter von Unicity oder Teil eines Joint Venture von Unicity. Er darf folglich nicht vorgeben, dass ein solches Verhältnis zwischen Unicity und

dem Distributor besteht. Ein Distributor ist für sein eigenes Unternehmen, seine geschäftlichen Entscheidungen und Ausgaben sowie die Beachtung von Bundes-, Landes- und kommunalen Gesetzen und Regeln im Land, in dem er seinen Wohnsitz hat, verantwortlich. Er trägt die volle Verantwortung für seine Ausgaben und Geschäftsentscheidungen sowie für die Einhaltung aller anwendbaren Gesetze und Verordnungen, einschließlich der Sozialversicherungs- und Steuergesetze. Unicity ist u.a. nicht verantwortlich für die Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen des Distributors.

C. Unlauterer Wettbewerb und “Cross-Sponsoring”

Der Distributor verpflichtet sich, keinen Distributor von Unicity für andere Direktvertriebs- oder Multilevel-Marketing-Gesellschaften oder für ein anderes ähnliches Unternehmen zu werben oder zu sponsern oder den entsprechenden Versuch zu unternehmen, mit Ausnahme der Personen, die der Distributor persönlich gesponsert hat und die direkt in seiner Frontline positioniert sind. Der Distributor darf keinesfalls andere Distributor dazu verleiten, die Konkurrenzprodukte oder konkurrierende Tätigkeiten eines anderen Direktvertriebs-, Network-Marketing- oder Multi-Level-Marketing-Unternehmens zu bewerben, z.B. durch direkte Bewerbung per Telefon, E-Mail, persönlich oder jegliche andere Kontaktmethoden, ohne das schriftliche Einverständnis von Unicity. Außerdem darf ein Distributor keine Werbung betreiben (einschließlich via Social Media), die zum Kauf von Produkten oder der Beteiligung an der Geschäftsmöglichkeit eines anderen Direktvertriebs-, Network-Marketing- oder Multi-Level-Marketing-Unternehmens auffordert. Die vorher genannten, unzulässigen Handlungen konstituieren einen unfairen Wettbewerb mit Unicity und sind auch bekannt als “Cross-Sponsoring”. Cross-Sponsoring kann ein Kündigungsgrund sein.

D. Distributor-Lizenzerneuerung/ Vertragsverlängerung

Zur Erhaltung einer vertragsgemässen Distributorschaft, muss der Distributor seinen Vertrag und Status jährlich verlängern. Unicity kann nach eigenem Ermessen die Verlängerung ablehnen, wenn die Distributorschaft nicht als vertragsgemäß bezeichnet werden kann. Der Distributorvertrag wird durch Zahlung der jährlichen Lizenzgebühr an Unicity und – sofern gefordert – eines Erneuerungsantrages durch den Distributor zum Jahrestag der Registrierung um jeweils ein weiteres Jahr verlängert und die Lizenz somit erneuert. Die Verantwortung für die Zahlung der Lizenzgebühr zum Jahrestag seines Einstiegs liegt beim Distributor. Die Bestellung von Produkten, das Sponsern von neuen Distributoren, die Annahme von Ehrungen oder anderweitige verbale oder schriftliche Autorisierung durch den Distributor kann von Unicity als Verlängerungsabsicht gewertet und die Lizenzgebühr dem

Distributor-Konto belastet werden. Erfolgt innerhalb von 30 Tagen nach dem Jahrestag der Registrierung keine Zahlung der Lizenzgebühr und damit keine Lizenzerneuerung, endet der Distributor-Vertrag automatisch zum Ablauf des auf den Jahrestag der Registrierung folgenden Monats. Unicity behält sich das Recht vor, die Distributorschaft im Einvernehmen mit dem Vertrag zu beenden, auch wenn die Lizenzgebühr termingerecht entrichtet wurde, für den Fall, dass der Distributor ein Jahr oder länger nicht mehr aktiv ist im Sinne des Vertrages. Unicity wird in diesem Fall die bereits gezahlte Lizenzgebühr für die Vertragsverlängerung an den Distributor zurückerstatten. Eine Reaktivierung der beendeten Distributorschaft in den vor Vertragsbeendigung bestehenden Zustand kann nicht erfolgen und der Distributor unterliegt für eine Neuregistrierung einer Sperrfrist von 6 Monaten. Bei Neuanmeldung nach Ablauf der 6 Monate ist für den Distributor die Wiederherstellung seines im früheren Vertragsverhältnis bestehenden Status nicht möglich.

E. Meldung unlauteren Verhaltens

Beschwerden über andere Distributor oder die Kenntnis von Gesetzesverstößen (einschließlich Wettbewerbsverstößen) und Verletzungen des Distributor-Vertrages durch andere Distributor, sind zusammen mit Beweismaterial schriftlich an die Kundendienst-Abteilung von Unicity einzureichen, per Post oder per E-Mail unter service.management@unicity.com.

F. Einverständnis

Ein Distributor stimmt hiermit zu, dass Unicity ihn per Telefon, Fax oder E-Mail betreffend seine Distributorschaft und das Unicity-Geschäft kontaktieren darf. Der Distributor überträgt hiermit seine Nutzungsrechte an seinen Abbildungen und schriftlichen oder aufgezeichneten Äußerungen auf Unicity, insbesondere die Nutzung seines Namens, Firma, Fotografien, Testimonials, Abbildungen, Titel, Rang, Stimme, Biografie, Bild- und Filmmaterial, Videos, Audioaufnahmen, Artikel, Interviews des Distributors in jeglicher Form und Medium, die im Zusammenhang mit Produkten, Geschäftsideen, Geschäftsmöglichkeiten sowie Werbe- und Marketingmaßnahmen von Unicity durch den Distributor oder Dritte erstellt werden. Der Distributor kann seine Einwilligung durch schriftliche Mitteilung an Unicity innerhalb von 30 Tagen ab Erteilung widerrufen. Sobald die Darstellung eines Distributors einmal verwendet wurde, kann Unicity diese auch weiterhin nutzen – auch wenn der Distributor selbst nicht mit Unicity assoziiert ist.

G. Anwendbarkeit und Durchsetzung der Richtlinien

Jeder Distributor-Vertrag ist ein eigenständiger und vollstreckbarer Vertrag zwischen dem Distributor und Unicity. Jede der Parteien kann auf die Leistungsverpflichtungen des anderen oder jegliche Bestimmungen des Vertrages

verzichten. Unicity ist nicht dazu verpflichtet, alle Distributor gleich zu behandeln. Das Versäumnis von Unicity, die Bedingungen eines Vertrags bei einem Distributor durchzusetzen, schließt das Recht von Unicity nicht aus, diese Bedingungen bei dem gleichen oder einem anderen Distributor durchzusetzen.

H. Distributor-Listen

Unicity will sich und seine Distributor vor unangemessenem und unlauterem Wettbewerb schützen. Verzeichnisse von Unicity-Distributoren, Aktivitätsberichte, Genealogieberichte, Kundenberichte und andere Distributor-Informationen (nachstehend "Listen" genannt), ob vollständig oder unvollständig und von Unicity oder einem Distributor stammend, dürfen durch einen Distributor weder publiziert, verbreitet noch vervielfältigt werden. Die Listen, in der jeweils gültigen Fassung, sind vertraulich und geschütztes Eigentum von Unicity, auch wenn sie nicht als solches gekennzeichnet sind. Unicity hat die Listen erstellt, konfiguriert und verwaltet selbige mit beträchtlichem Aufwand und Zeit, Ressourcen und Kosten. Aktuelle wie auch künftige Listen stellen wertvolle, wirtschaftlich geschützte Vorteile und Geschäftsgeheimnisse dar, die Unicity-Distributor als vertraulich behandeln müssen. Distributor dürfen solche Listen weder an dritte Parteien veröffentlichen, noch in jeglicher Form für andere Zwecke als die im Rahmen der vertraglich geregelten Verpflichtungen sowie für den Nutzen von Unicity einsetzen, ohne das vorherige, schriftliche Einverständnis von Unicity.

- 1) Unicity kann Distributoren gegen Gebühr einen maßgeschneiderten Auszug aus der Liste der Distributor zustellen. Es liegt im Ermessen von Unicity, dies einem Distributor zu verwehren.
- 2) Die Genealogie ist ein Teil der Distributor-Listen und ein Geschäftsgeheimnis von Unicity.
- 3) Zu allen Zeiten bleiben Listen im vertraulichen und exklusiven Besitz von Unicity und müssen, nach Gebrauch und auf Verlangen von Unicity, zurückgegeben werden. Das Publizieren von Distributor- oder Kunden-Namen oder eines Teils der Liste durch Unicity, berechtigt einen Distributor nicht, diese Informationen ebenfalls zu publizieren. Ein Distributor, der eine Liste anfordert, ist mit Folgendem einverstanden:
 - a) Die limitierte Nutzung der Liste auf den beabsichtigten Rahmen und ausschließlich, um das Unicity-Geschäft des Distributors zu fördern.
 - b) Die Liste, auch Teile davon, vertraulich zu behandeln und keinen Teil davon an Dritte und andere wie, aber nicht beschränkt auf: Distributor, Wettbewerber und die Allgemeinheit, zu veröffentlichen. Jede nicht-gebilligte Nutzung oder Veröffentlichung von Listen bedeutet Missbrauch, Veruntreuung und einen

Verstoß gegen den Distributor-Vertrag und kann Unicity irreparablen Schaden zufügen.

- c) Bei jeglichem Verstoß gegen diesen Teil der Bedingungen besteht gegen den Distributor ein Unterlassungsanspruch im Rahmen anwendbaren Rechts. Er hat alle vorhandenen Listen, die vorher dem Distributor zur Verfügung gestellt wurden, zurückzuholen und an Unicity zurückzugeben.
 - d) Der beabsichtigte oder unbeabsichtigte Missbrauch einer Liste kann ein Grund für die Kündigung einer Distributorschaft sein, abhängig davon, ob ein solcher Missbrauch Unicity oder einem ihrer Distributor irreparablen Schaden zugefügt hat.
 - e) Dass die Verpflichtungen in diesem Kapitel der Bedingungen die Kündigung der Distributorschaft bzw. des Vertrages überdauern.
- 4) Unicity behält sich das Recht vor, angemessene Rechtsmittel und anwendbares Recht einzusetzen, um ihre Rechte an den Listen, als geschützte Geschäftsgeheimnisse von Unicity, zu schützen. Die Unterlassung, diese Rechtsmittel einzusetzen, bedeutet nicht ein Verzicht auf diese Rechte.

I. Distributor und Unicity-Mitarbeitende

Ein Distributor darf mit Unicity-Mitarbeitenden, Partnern oder Verkäufern keinerlei Geschäftsbeziehungen eingehen, ohne die vorgängige schriftliche Zustimmung des Unicity-Firmenbüros. Unicity-Mitarbeitende dürfen keine Gefälligkeiten, egal ob Bargeld oder sonstiger Natur, von einem Distributor annehmen, sie dürfen jedoch kleine Geschenke der Wertschätzung annehmen (die jedoch jährlich einen Wert von insgesamt nicht mehr als dreißig Euro [€30.00]) überschreiten dürfen und der vorgängigen Zustimmung durch den Abteilungsleiter bedürfen.

KAPITEL 4

SPONSORING

A. Sponsoring

Sponsoring ist jedoch ein wichtiger Teil einer Distributorschaft und kann Vorteile und Verpflichtungen mit sich bringen. Ein Distributor kann als Sponsor eines potenziellen Distributors auftreten, sofern er in vertragsgemäßer Geschäftsbeziehung zu Unicity steht. Im Falle, dass mehrere Distributor das Sponsoring ein und derselben Person beanspruchen, wird Unicity den Sponsor bestimmen.

B. Information potenzieller Distributor

Ein Sponsor muss in allen Präsentationen vor zukünftigen Distributoren klarstellen, dass ein Produktkauf nicht notwendig ist, um Unicity-Distributor zu sein, und dass allein für das Sponsoring neuer Distributor keine Vergütung gezahlt wird.

C. Pflichten eines Sponsors

Ein Sponsor hat die Verantwortung und eine Vielzahl von Pflichten gegenüber seiner Downline, die Folgendes beinhalten:

- 1) Das Angebot einer angemessenen Unterstützung, Information und Hilfestellung sowie eine positive Anleitung und Unterstützung bei Marketing, Verkauf und Schulung;
- 2) Die weitestmöglich Sicherstellung, dass seine Downline-Distributor die jeweils aktuellen Distributor-Vertragsbedingungen, die Unternehmensrichtlinien sowie den Vergütungsplan (einschließlich dem Verbot, Unicity-Produkte über Online-Auktionshäuser oder kommerzielle Online-Massenmarketing-Websites zu verkaufen (siehe Kapitel 3:A:1) verstehen und erfüllen); und
- 3) Das grösstmögliche Bestreben, Streitigkeiten zwischen Personen seiner Downline, inklusive Premium-Kunden, Endkunden und Downline-Distributoren, schnell und einvernehmlich zu regeln, ohne dass der Vorfall große Kreise zieht und andere Downline-Distributor oder Dritte beeinflusst.

D. Platzierung

Wenn ein neuer Distributor in der Unicity-Datenbank erfasst wird und sein Enroller und Sponsor ein und dieselbe Person sind, hat der Enroller die Möglichkeit, den neuen Distributor in

der Downline eines anderen Sponsors in seiner Organisation zu "platzieren" und zwar innerhalb der ersten 30 Tage nach Annahme des Distributor-Antrages durch Unicity. Der ursprüngliche Enroller bleibt.

E. Wechsel des Sponsors

Unicity befürwortet und unterstützt keinesfalls den Wechsel eines Sponsors. Es ist Distributoren untersagt, andere Distributor zu ermutigen, ihren Sponsor zu wechseln. Dies wird als "Downline Raiding", Angriff auf die Downline bzw. Abwerbung der Downline bezeichnet und berechtigt Unicity zur Kündigung des Distributorvertrages aus wichtigem Grund.

Unicity kann nach eigenem Ermessen einem Distributor gestatten, unter folgenden Voraussetzungen den Sponsor zu wechseln:

- 1) Ein Distributor, der seinen Sponsor wechseln möchte, muss kündigen und eine sechs-(6)monatige Wartezeit einhalten, bevor er sich erneut als Distributor, evtl. auch unter einem anderen Sponsoren, anmelden kann; oder
- 2) Der wechselwillige Distributor muss beim Unicity-Kundendienst einen Antrag auf Sponsor-Wechsel mit (I) einem schriftlichen Einverständnis des neuen Sponsors, (II) den Angaben des neuen Sponsors, der Zahlung der erforderlichen Gebühr in der Höhe von €100.00 sowie (IV) den folgenden Unterschriften einreichen:
 - a) Die ersten drei (3) aktiven und rechtmäßigen Distributor in der Upline des antragstellenden Distributors;
 - b) Sämtliche Distributor, auf die sich der Wechsel negativ auswirkt, einschließlich der betroffenen Upline; und
 - c) Falls der antragstellende Distributor den Rang des Managers oder einen höheren Rang innehat oder je erreicht hat, auch die Unterschrift der ersten acht (8) aktiven, rechtmäßigen Distributor in der Upline des antragstellenden Distributors.
- 3) Die Downline des Distributors wird bei einem Sponsor-Wechsel keinesfalls mit dem Distributor umziehen, es sei denn, dies wird unter besonderen Umständen im Ermessen von Unicity genehmigt. Dessen ungeachtet kann Unicity die anderweitige Platzierung einer Organisation innerhalb der Unicity-Genealogie

gutheißen. Die Distributorschaft und die nachfolgende Upline, in der die Organisation platziert wird, kann sich sofort für Vergütungen qualifizieren, indem sie die im Vergütungsplan genannten Bedingungen erfüllt. Jedoch zählt das aus dieser Organisation in der Distributorschaft und die nachfolgende Upline generierte Volumen nicht zur Qualifikation für Chairmans-Club-Boni, unter die auch die Double-Diamond-, Triple-Diamond- und Crown-Diamond-Boni fallen. Die Distributorschaft und die nachfolgende Upline können sich (im alleinigen Ermessen von Unicity) immer noch für die Chairmans-Club-Boni qualifizieren, indem sie die mit Unicity vereinbarten Bedingungen erfüllen.

F. Sponsoring von Unicity-Mitarbeitenden

Weder Angestellte von Unicity noch Mitglieder in dem Haushalt der Angestellten dürfen als Distributor für Unicity angeworben oder gesponsert werden. Während der Vertragsdauer mit Unicity ist es Unicity-Führungskräften, Direktoren und Mitarbeitenden oder Mitgliedern aus deren Haushalten untersagt, ein Distributor zu sein oder eine Downline innerhalb von Unicity oder einem anderen Network-Marketing- oder Direktvertriebsunternehmen aufzubauen, ohne die vorherige schriftliche Zustimmung vom Unicity-Geschäftsführer. Der Begriff "Haushalt" im Sinne dieses Absatzes umfasst alle Personen, die in dem gleichen Haushalt bzw. der gleichen Wohnung wie der Angestellte von Unicity wohnen.

G. Internationales Sponsoring

Unicity gibt Distributorn die einmalige Gelegenheit, Distributor in anderen, freigegebenen Ländern zu sponsern ("Internationales Sponsoring"). Distributor dürfen nur in Ländern sponsern, die von Unicity offiziell "freigegeben" sind. Ein Land ist dann "geöffnet", wenn der Unicity International Inc. Hauptsitz in den Vereinigten Staaten eine solche Öffnung in einer offiziellen Unicity-Publikation oder unter www.unicity.com veröffentlicht. Marketing-Aktivitäten in Ländern, die noch nicht formell von Unicity freigegeben wurden, sind nicht gestattet. Die Verletzung dieser Richtlinie kann ein Grund sein für die Kündigung der Distributorschaft durch Unicity. Außerdem wird der Distributor Unicity für eventuelle Verluste entschädigen, die sich nicht auf Gewinnverluste beschränken, sondern auch den Verlust von Ansehen, sonstige Schäden und angemessene Anwaltskosten umfassen. Die Verletzung dieser Richtlinien kann nicht nur zu von Unicity eingeleiteten Disziplinarmaßnahmen, sondern auch zu Regelungsmaßnahmen führen, einschließlich hoher Geldbussen, der Einziehung von Vermögensgegenständen, der Schließung des Geschäftsbetriebs oder gar einer Haftstrafe. Die Distributor müssen die folgenden Richtlinien einhalten:

- 1) Sämtliche Distributor-Handlungen müssen im Einklang mit diesen Unicity-Unternehmensrichtlinien und den im Auslandsmarkt geltenden Unicity-Unternehmensrichtlinien im Einklang stehen.
- 2) Distributor dürfen ohne vorgängige schriftliche Zustimmung von Unicity keine Kaltakquise machen. In vielen Ländern ist Kundenwerbung gesetzlich verboten. Viele lokale Gesetze verbieten auch das Werben um Kundenkontakte.
- 3) Distributor dürfen keine Unicity-Produkte in Märkte importieren oder exportieren, in denen das Produkt nicht zugelassen ist. Selbst wenn Unicity ein Produkt in verschiedenen Ländern unter dem gleichen Namen vertreibt, kann es sein, dass sich diese Produkte dennoch unterscheiden.
- 4) Distributor dürfen die von Unicity für ein bestimmtes Land erarbeiteten Unterlagen und Werbeaussagen nicht in einem anderen Land verwenden.
- 5) Erfolgsprämien oder Einnahmen basieren auf der Prämienregelung des Auslandsmarktes. Distributor werden vom Herkunftsland des Distributors aus in der Währung des Herkunftslandes bezahlt. Den Distributorn werden unter der Prämienregelung des Auslandsmarktes keine Erfolgsprämien gezahlt. Den Distributorn wird nur auf ausländisches PV bezahlt, solange sie den Rang des Managers oder einen höheren Rang innehaben. Distributor können im Auslandsmarkt einer Quellensteuer unterliegen. Wenn zutreffend, wird die Quellensteuer von den Erfolgsprämien des Distributors abgezogen. Alle sonstigen Bestimmungen zu den Erfolgsprämien gelten betreffend die Erfolgsprämien der Distributor.

KAPITEL 5

BESTELLUNG VON PRODUKTEN & VERKAUFSMATERIAL

A. Bestellung, Lieferung und Zahlung

- 1) Ein Distributor kann Produkte bestellen, indem er bei Unicity eine Bestellung aufgibt und ordnungsgemäß dafür bezahlt. Der Distributor ist zur Vorkasse verpflichtet. Sollte der bezahlte Betrag nicht ausreichen, kann Unicity die Bestellung solange einbehalten, bis der Fall geklärt ist. Das PV für eine Bestellung wird dem Volumenmonat, in dem die Zahlung bei Unicity eingegangen ist, gutgeschrieben.
- 2) Unicity wird sich nach besten Kräften bemühen, die Produkte innerhalb von zehn (10) Arbeitstagen nach Eingang der Bestellung und Erhalt der Zahlung zu versenden. Soweit Unicity vorübergehend nicht die ausreichende Menge der bestellten Produkte vorrätig hat, wird sie dies dem Distributor mitteilen. Sobald diese Produkte wieder vorrätig sind, wird Unicity diese dem Distributor zusenden.
- 3) Nach Erhalt einer Lieferung ist der Distributor gehalten, diese unverzüglich auf Vollständigkeit und einwandfreien Zustand zu prüfen. Für den Fall, dass eine Lieferung unvollständig oder mangelhaft ist, rügt der Distributor umgehend beim Unicity-Versanddienst.
 - a) Verlorengegangene Lieferungen hat der Distributor umgehend beim Kundendienst von Unicity zu melden.
 - b) Für den Fall, dass eine Lieferung unvollständig oder mangelhaft ist, rügt der Distributor unverzüglich beim Unicity-Versanddienst.
- 4) Eine Lieferung gilt jedoch erst dann als verlorengegangen, wenn sie dem Distributor bei der Bestellung per Post nicht innerhalb von 15 Arbeitstagen, bei der Bestellung per Telefax, Internet oder Telefon nicht innerhalb von 10 Arbeitstagen zugeht. Werden verlorengegangene Sendungen wieder gefunden und/oder geliefert, muss der Distributor dies dem Kundendienst von Unicity innerhalb von 7 Tagen ab Wiederauffinden der Lieferung mitteilen.
- 5) Ermächtigt der Distributor das Transportunternehmen, die Bestellung ohne Empfangsbestätigung zu liefern, befreit der Distributor damit Unicity von der Verantwortlichkeit für diese Lieferung.
- 6) Es liegt in der Verantwortung des Distributors, Unicity die korrekte Lieferadresse anzugeben. Distributoren kann eine Mindestgebühr von €10.00 pro Box verrechnet werden für das Rücksenden oder die Annahmeverweigerung von Paketen.
- 7) Soweit auf den Produkten bzw. den Verpackungen nicht etwas Anderes vermerkt ist, sind alle Produkte von Unicity in einem kühlen, trockenen und hygienisch sicheren Bereich aufzubewahren, mindestens zehn (10) Zentimeter über dem Erdboden. Unicity ist nicht für Produkte verantwortlich, die aufgrund falscher Lagerung beschädigt wurden.
- 8) Distributor, für die mindestens eine Lastschrift aufgrund "mangelnder Deckung" oder "Konto geschlossen/ungültig" retourniert wurde, können ihre Bestellprivilegien verlieren, bis geklärt ist, dass genügend Geldmittel vorhanden sind. In gewissen Fällen können Distributoren Zahlungsprivilegien in Bezug auf Schecks oder Lastschriften aberkannt werden. Distributor erklären sich damit einverstanden, dass Unicity eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von zwanzig (20,00) Euro für jede/n retournierte/n Scheck/Lastschrift sowie Kreditkarten-Rückbelastungen verrechnet.
- 9) Ein Distributor versteht, dass er oder sie keinen Anspruch auf eine finanzielle Rückerstattung für gekaufte Produkte hat und auch nicht auf die Kundenzufriedenheitsgarantie. Ein Distributor kann die Produkte innerhalb von sechzig (60) Tagen nach Bestellung eintauschen, gemäß der 70%-Regel (siehe Kapitel E:2 unten). Ein kündigender Distributor kann seine Produkte gemäß Kapitel 8.G dieser Unternehmensrichtlinien zurückgeben.
- 10) Bestellungen mit Vorkasse, die am letzten Arbeitstag eines Monats vor Geschäftsschluss bei Unicity eingehen, werden dem noch laufenden Monat zugerechnet.
- 11) Unicity kann in eigenem Ermessen eine Bestellung – gleich aus welchem Grund – ablehnen, und zwar nicht nur beschränkt auf:

- a) Produktions- und Lieferschwierigkeiten;
- b) Den fehlenden Nachweis der Erfüllung der 70%-Regel durch den Distributor auf Anfrage von Unicity; oder
- c) Wenn es sich im Hinblick auf den Vergütungsplan um eine manipulierte Bestellung handelt.

B. Premiumkunden-Programm (Vorzugskunden-Bestellprogramm)

Die Kunden des Distributors können sich für das Unicity-Premiumkunden-Programm anmelden und entsprechend spezielle Vorteile dafür erhalten. Um Premiumkunde zu werden, muss ein Kunde einen jährlichen Premiumkunden-Mitgliederbeitrag zahlen. Danach erhält der Premiumkunde für alle Unicity-Produkte Vorzugspreise. Ein Vorzugskunde kann die Produkte direkt bei Unicity bestellen, unter Einhaltung der vorgenannten Bestellrichtlinien und der nachfolgenden Richtlinien betreffend das Vorzugskundenprogramm:

- 1) Bei der Bestellung des Premiumkundenprogramms hat der Vorzugskunde Unicity die ID-Nummer des zuzuweisenden Distributors anzugeben. Unicity teilt dem Premium-Kunden dann eine eigene Kundennummer zu, welche direkt mit der ID-Nummer des Distributors verknüpft ist;
- 2) Der verweisende Distributor ist für die ordnungsgemäße Vergütung des durch die Bestellungen eines Vorzugskunden generierten Volumens zuständig, und nicht Unicity oder die Mitarbeitenden von Unicity;
- 3) Der Distributor hat die Kosten einer Produktretoure zu tragen, nicht Unicity. Gleiches gilt für erneute Produktsendungen oder Kreditkartenrückvergütungen in Zusammenhang mit einer Bestellung des Vorzugskunden. Der Distributor ist damit einverstanden, dass Unicity einem Vorzugskunden, im Falle einer durch den Vorzugskunden veranlassten Produktretoure bzw. einer Kreditkartenrückvergütung angemessene Aufwendungen von der Vergütung des Distributors abziehen darf. Unicity kann auch die Bestellprivilegien des Distributors aussetzen und eine Rückerstattungsgebühr von zwanzig Euro (€20.00) verrechnen;
- 4) Ein Vorzugsgewinnanteil auf gewisse Produkte wird dem Distributor, dessen ID-Nummer der für die Bestellung verwendeten ID-Nummer des Vorzugskunden zugeordnet ist, gutgeschrieben, vorausgesetzt, der Distributor hat wenigstens die Mindest-PV-Punkte in diesem Volumenmonat erreicht. Ein Distributor verdient in dem Volumenmonat PV-Punkte für durch den Vorzugskunden bestellte Produkte, indem die Bestellung erhalten und bezahlt wird; und
- 5) Der Distributor darf die jährliche Vorzugskunden-Mitgliedergebühr für den Vorzugskunden zahlen.

C. Endkunden-Bestellprogramm

Ein Endkunde darf Produkte direkt von Unicity bestellen, zu den vorgenannten Bestellrichtlinien und den nachfolgenden Richtlinien betreffend das Einzelhandelsprogramm:

- 1) Der Endkunde darf sich Online für den Produktkauf registrieren oder die Unicity-Bestellhotline anrufen. Wenn der Vorzugskunde erstmals beim Unicity-Kundendienst anruft, hat er dem Kundendienstmitarbeiter die ID-Nummer des verweisenden Distributors anzugeben. Unicity teilt dem Endkunden dann eine eigene Kundennummer zu, welche direkt mit der ID-Nummer des Distributors verknüpft ist;
- 2) Der verweisende Distributor ist für die ordnungsgemäße Vergütung des durch die Bestellungen eines Endkunden generierten Volumens zuständig, und nicht Unicity oder die Mitarbeitenden von Unicity;
- 3) Der Distributor hat die Kosten einer Produktretoure zu tragen, nicht Unicity. Gleiches gilt für erneute Produktsendungen oder Kreditkartenrückvergütungen in Zusammenhang mit einer Bestellung des Vorzugskunden. Der Distributor ist damit einverstanden, dass Unicity einem Endkunden, im Falle einer durch den Vorzugskunden veranlassten Produktretoure bzw. einer Kreditkartenrückvergütung angemessene Aufwendungen von der Vergütung des Distributors abziehen darf. Unicity kann auch die Bestellprivilegien des Distributors aussetzen und eine Rückerstattungsgebühr von zwanzig Euro (€20.00) verrechnen;
- 4) Ein Vorzugsgewinnanteil auf gewisse Produkte wird dem Distributor, dessen ID-Nummer der für die Bestellung verwendeten ID-Nummer des Endkunden zugeordnet ist, gutgeschrieben, vorausgesetzt, der Distributor hat wenigstens die Mindest-PV-Punkte in diesem Volumenmonat erreicht. Ein Distributor verdient in dem Volumenmonat PV-Punkte für durch den Endkunden bestellte Produkte, indem die Bestellung erhalten und bezahlt wird.

D. Kunden-Produktzufriedenheit und Kaufbeleg

Der Distributor hat seine Kunden bei jedem Produktverkauf über die Unicity-Kunden-Produktzufriedenheitsgarantie zu informieren. Die Rückseite der Quittung muss folgende Mitteilung enthalten:

Kunden-Produktzufriedenheitsgarantie

Der Distributor, der Ihnen die auf der Rückseite aufgeführten Produkte verkauft, gewährt Ihnen als Kunde eine persönliche, 100%-Geld-Zurück-Kunden-Produktzufriedenheitsgarantie. Sollten Sie während der nächsten 60 Tage ab Bestelldatum mit Ihrem Unicity-Produkt nicht zufrieden sein, wird Ihr Distributor Ihnen auf Ihren schriftlichen Antrag hin den vollen Kaufpreis erstatten. Um die Rückerstattung in

Form des vollen Kaufpreises zu erhalten, lassen Sie dem Distributor eine schriftliche, unterschriebene Mitteilung, die den genauen Grund für Ihre Unzufriedenheit angibt, zukommen und geben alle unverbrauchten Teile der Produkte, einschließlich der Verpackung, an ihn zurück. Die Erfüllung der Kundenzufriedenheitsgarantie muss im Anschluss von Ihnen schriftlich bestätigt werden. Mit Ausnahme des oben Ausgeführten, werden die auf der Rückseite der Verkaufsbelege aufgeführten Produkte ohne jegliche Garantie verkauft, einschließlich stillschweigende Garantien für die Marktfähigkeit und Fitness für einen bestimmten Zweck. Auf keinen Fall wird Unicity oder der Distributor, der Ihnen das Produkt verkauft, für direkte, indirekte, beiläufige oder daraus folgende Schäden haftbar sein, die durch die Nutzung oder Nutzungsunfähigkeit von Unicity-Produkten entsteht, selbst wenn Unicity auf die Möglichkeit solcher Schäden aufmerksam gemacht wurde. In einigen Ländern ist die Beschränkung der Haftung für beiläufige oder daraus folgende Schäden nicht in allen Fällen zulässig oder sogar vollständig unzulässig, d.h. die vorgenannte Beschränkung kann einer Beschränkung durch das örtlich geltende Recht unterliegen. Ihre Rechte unter der örtlichen Gesetzgebung sind nicht betroffen, einschließlich jeglicher Rechte, die Sie als Verbraucher im Rahmen der EU-Richtlinie über Verbraucherrechte haben (2011/83/EU) (vorbehaltlich der in Ihrem Heimatland geltenden Verbraucherrechte). Falls Sie innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Ihrer schriftlichen Anfrage keine volle Rückerstattung erhalten, kontaktieren Sie bitte die Unicity Kundendienst-Abteilung per Fax an oder per E-Mail an service.management@unicity.com. UnicityBalance™ gewährt eine neunzig-tägige (90) Geld-Zurück-Kundenzufriedenheitsgarantie.

Auf der Vorderseite des Kaufbelegs ist der Name des Kunden, der Name des Distributors, das Kaufdatum, der Name, die Menge und der Preis des gekauften Produktes und der folgende Wortlaut abzdrukken: "DURCH DIE NUTZUNG ODER ÖFFNUNG DES AUF DIESEM KAUFBELEG AUFGEFÜHRTEN PRODUKTES, STIMMT DER GENANNT KUNDE DER GARANTIE UND DEN GENANNTEN EINSCHRÄNKUNGEN AUF DER RÜCKSEITE DIESES BELEGES ZU."

E. Rückerstattungsrichtlinien für Kunden im Rahmen der Zufriedenheitsgarantie

Unicity verlangt, dass Distributor ihren Kunden für die Dauer von sechzig (60) Tagen (oder neunzig (90) Tagen für Unicity Balance) nach Bestellung eine 100%-Geld-Zurück-Garantie gewähren, ungeachtet dessen, ob die Produkte direkt von Unicity gekauft wurden. Bei rechtmäßigen Produktrückerstellungen, die den vorliegenden Richtlinien entsprechen, wird Unicity den Distributoren die retournierten Pakete baldmöglichst ersetzen. Distributor dürfen Unicity keine Produkte zwecks Umtausch zukommen lassen,

sofern hier nichts Gegenteiliges vermerkt ist. Distributor sind für die prompte Lieferung der Produkte an ihre Kunden verantwortlich, solche Produkte sind innerhalb von 30 Tagen nach Zahlungseingang zuzustellen. Wenn ein Distributor die Garantie- oder Geld-Zurück-Richtlinie nicht einhält und Unicity so dazu verpflichtet, den Kunden zu entschädigen, wird der Distributor in die Verantwortung gezogen und muss Unicity den entsprechenden Betrag sowie eine Bearbeitungsgebühr zurückzahlen und eventuell auch mit Disziplinarmaßnahmen rechnen. Ein Distributor, der retournierte Produkte seiner Kunden zum Umtausch im Rahmen der Kunden-Zufriedenheitsgarantie einreicht, muss Folgendes berücksichtigen:

- 1) Retouren-Nummer (RMA-Nummer) und Retourenschein beim Unicity-Kundendienst via Mail an service.management@unicity.com anfordern;
- 2) Die nicht benutzten Produktteile an Unicity zurücksenden und die Retouren-Nummer (RMA-Nummer) neben der Adresse auf dem Paket deutlich vermerken. Pakete, die nicht deutlich mit einer Retouren-Nummer versehen sind, werden von Unicity nicht angenommen und an den Absender auf seine Kosten zurückgeschickt. Im retournierten Paket muss ein ausgefülltes RMA-Formular enthalten sein, das dem Distributor durch von der Kundendienstabteilung ausgestellt wird;
- 3) Die Versandkosten retournierter Pakete verbleiben beim Versender;
- 4) Nachdem die retournierten Produkte, inklusive der entsprechenden Information und Dokumentation, bei Unicity eingegangen sind, erhält der Distributor die gewünschten Produkte mit gleichem PV-Wert erstattet; und
- 5) Dem Distributor ist bekannt, dass so retournierte Produkte u. U. das Persönliche Volumen des Distributors oder seiner Upline im jeweiligen Umsatzmonat reduzieren und somit seine Qualifikation beeinflussen können. Das Erreichen der monatlichen Qualifikation liegt einzig und allein in der Verantwortung des Distributors. Der Distributor hat keinen Anspruch auf Qualifikation oder Vergütung auf Volumen (PV) aus retournierten Produkten.

F. Bestellrichtlinien, Endverbraucherhandel, Einkauf und die 70%-Regel

Die Definition "Endverbraucherhandel" ist der Begriff für Verkäufe an Endkunden (Endverbraucher), die das Produkt für den eigenen Bedarf erwerben.

- 1) Distributoren ist es nicht gestattet, Produkte ausschließlich wegen der Teilnahme am Vergütungsplan zu bestellen, um sich selbst oder andere für Vergütungen zu qualifizieren. Der Distributor und seine Downline dürfen ein solches Verhalten auch nicht bei anderen fördern;

- 2) Durch die Platzierung einer Produktbestellung bestätigt der Distributor, dass er mindestens siebenzig Prozent (70%) aller Produkte aus vorangehenden Bestellungen verkauft oder konsumiert hat (70%-Regel);
- 3) Distributor sind gehalten, alle Verkäufe zu dokumentieren. Distributor müssen alle Quittungen über ihre Verkäufe an Kunden für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren aufbewahren und diese, auf Verlangen, Unicity zur Verfügung stellen. Unicity kann in diesem Zusammenhang einen Distributor überprüfen und disziplinarische Maßnahmen einleiten, sofern gegen diese Bestimmung verstoßen wird; und
- 4) Die Nutzung offizieller Unicity-Verkaufsquittungen ist obligatorisch. Alle Verkaufsquittungen müssen den Namen, die Adresse sowie die Telefonnummer des Distributors enthalten.

G. Bestellung per Post

Distributor können Produkte per Post bestellen. In diesem Fall muss das Unicity-Produktbestellformular vollständig ausgefüllt an Unicity geschickt werden. Die Bestellung mehrerer Distributor auf einem Bestellformular ist nicht gestattet. Jede Bestellung muss den folgenden Bestimmungen entsprechen:

- 1) Bestellungen, die ohne vollständige Zahlung aufgegeben werden, können nicht bearbeitet werden. Wenn die Zahlung für eine Bestellung nicht ausreicht, wird diese Bestellung erst dann zur Auslieferung gebracht, wenn die vollständige Zahlung – einschl. Verpackungs-/Versandkosten und MwSt. – bei Unicity eingegangen ist. Der Distributor hat die ihm aus einer nicht oder nicht vollständig bezahlten Bestellung entstehenden Nachteile selbst zu tragen;
- 2) Für alle Bestellungen bei Unicity gilt Vorauskasse per Bankanweisung, Banküberweisung, Kreditkarte oder Belastung des Distributor-Kontos. Unicity wird keine Bestellungen per Nachnahme akzeptieren. Bei nicht ausreichender Zahlung kann Unicity die Kreditkarte oder das Bankkonto des Distributors für die Differenzsumme belasten, sofern diese Differenz 10% des Wertes der Gesamtbestellung nicht überschreitet;
- 3) Unicity ist nicht verantwortlich für Aufträge, die verspätet eingehen oder Aufträge, die bei Unicity nicht komplett und/oder mit einer ungültigen Form der Zahlung eingehen. Aufträge per Post müssen – einschließlich der Zahlung der kompletten Auftragssumme – bei Unicity am oder vor dem letzten Geschäftstag des aktuellen Umsatzmonats eingehen, um für das Persönliche Volumen in dem Monat berücksichtigt zu werden.

H. Bestellung per Telefon, Fax, Internet und auf anderem elektronischem Weg

Bestellungen, für die eine Kreditkarte als Zahlungsart gewählt wurde, können per Telefon, Fax, im Internet unter www.unicity.com oder, mit Unicitys Zustimmung, auf anderem elektronischen Weg erfolgen. Würde eine Bestellung über einen dieser Kanäle aufgegeben, sollte das Bestellformular per Post nicht nachgesendet werden, um Doppellieferungen zu vermeiden. Doppelte Bestellungen, die aus einem Versehen des Distributors resultieren, liegen in der finanziellen Verantwortung des Distributors. Bestellungen, die per Telefon, Fax, online und auf anderem elektronischen Weg erfolgen, unterliegen folgenden Bestimmungen:

- 1) Die Zahlung für jeden Kauf muss vor dem Kauf genehmigt sein. Sollte Unicity informiert werden, dass die Kreditkarte eines Distributors abgelehnt oder nicht genehmigt wird, wird die Bestellung gelöscht, außer der Distributor verfügt über eine alternative Zahlungsmethode.
Der Distributor ist selbst für die Konsequenzen verantwortlich, die aus der Ablehnung von Kreditkarten-Transaktionen oder die Nicht-Qualifizierung für den Vergütungsplan in einem Umsatzmonat resultieren;
- 2) Eine durch den Distributor initiierte Kreditkarten-Rückbuchung für einen ausgelieferten Auftrag führt zu einem Negativ-Saldo auf dem Distributor-Konto. Unicity ist berechtigt, diesen Betrag mit der Vergütung des Distributors zum Ausgleich des Negativ-Saldos zu verrechnen, bis zur vollständigen Tilgung des offenen Betrags (s. auch Kapitel 5.B.3 und 5.C.3); und
- 3) Fax-Bestellungen müssen bei Unicity vor Geschäftsabschluss am letzten Arbeitstag des Umsatzmonats eingehen, um für das Persönliche Volumen des Distributors in diesem Umsatzmonat berücksichtigt zu werden.

I. Automatisierte Lieferung / Easyship

Distributor können für Ihr Geschäft Produkte per automatisierte Liefervereinbarung (Easyship) bestellen, einem automatisierten Lieferservice (Easyship) von Unicity, im Rahmen dessen die gewünschten Produkte bis spätestens zum 20. jeden Monats automatisch dem Empfänger zugesichert werden. Eine automatisierte Liefervereinbarung (Easyship) unterliegt folgenden Regeln:

- 1) Der Distributor kann die automatisierte Liefervereinbarung (Easyship) monatlich ändern, indem er ein Easyship-Formular mit dem Vermerk "Änderung" einreicht, oder indem er die Änderung online vornimmt unter www.unicity.com. Die Änderung muss spätestens zehn (10) Arbeitstage vor dem nächsten Produktabonement-Versanddatum beim Unicity-

Kundendienst eingehen. Geht die Änderung weniger als zehn (10) Arbeitstage vor Versand des nächsten Easyship-Auftrages ein, kann die Änderung für diese Sendung nicht garantiert werden. Die Rücksendung von automatisierten Lieferbestellungen (Easyships), die bereits verschickt wurden, ist Distributoren nicht gestattet. Änderungen von automatisierten Liefervereinbarungen (Easyship) erfolgen immer auf das nächste Versanddatum;

- 2) Die automatisierte Liefervereinbarung (Easyship) ist auf 90 Tage befristet. Danach kann der Distributor seine automatisierte Liefervereinbarung (Easyship) jederzeit schriftlich beim Unicity-Kundendienst kündigen oder die Vereinbarung online unter www.unicity.com anpassen. Die Kündigung muss die Distributor-Nummer sowie die Unterschrift des Distributors enthalten. Die Kündigung einer automatisierten Liefervereinbarung (Easyship) ist in dem Kalendermonat wirksam, in dem diese bei Unicity eingegangen ist, sofern dies mindestens zehn (10) Arbeitstage vor dem nächsten Versanddatum erfolgt ist. Sollte die Kündigung weniger als zehn (10) Arbeitstage vor dem nächsten Versanddatum eingehen, kann die Kündigung der Easyship-Vereinbarung und somit die Verhinderung des daraus resultierenden Auftrages nicht garantiert werden. Der Distributor ist nicht berechtigt, die im Rahmen der Easyship-Vereinbarung für den betreffenden Monat gelieferten Produkte an Unicity zurückzugeben, es sei denn, der Distributor kann den rechtzeitigen Eingang der Kündigung bei Unicity nachweisen. Dies gilt nicht für Produkte, die aufgrund eines Fehlers von Unicity nach der rechtzeitigen Kündigung oder Änderung der automatisierten Liefervereinbarung (Easyship) geliefert wurden ; und
- 3) Mit jeder Produktbestellung bestätigt der Distributor, dass er mindestens 70% verkauft oder konsumiert hat (70% der vorgängigen Bestellungen, s. die "70%-Regel").

J. PV-Übertragung

Die Übertragung von Persönlichem Volumen von einem Distributor auf einen anderen ist nicht zulässig.

K. Neutrale "Interessenten"-Verteilung

Potenzielle Kunden oder Distributor, die sich direkt mit Unicity in Verbindung setzen, werden an Distributor weitergeleitet. Unicity versucht festzustellen, über welchen Distributor das Interesse des potenziellen Kunden oder Distributors geweckt wurde und kann solche "Interessenten" diesen Distributoren zuordnen. Unicity behält sich jedoch das Recht vor, Interessenten an andere Distributor abhängig von deren Aktivität, geographischer Lage und Rang zu verweisen. Die Verteilung von neutralen Interessenten erfolgt im eigenen Ermessen von Unicity.

L. Bestellaufgaben

Der Distributor darf die Produkte nicht unter dem Namen und dem Konto eines anderen Distributors bestellen;

ebenso darf ein Distributor einem anderen Distributor es nicht erlauben, Bestellungen in seinem Namen oder über sein Konto zu tätigen. Bestellungen unter dem Namen und/oder über das Konto eines anderen Distributors werden von Unicity nicht angenommen. Der Distributor darf folglich auch nicht per Internet oder über andere elektronische Möglichkeiten unter Benutzung der Kreditkarte eines anderen Distributors bestellen. Ist die Benutzung der Kreditkarte eines anderen Distributors erforderlich, müssen beide Distributor den Kundendienst von Unicity anrufen und mit einem Kundendienstmitarbeiter sprechen, um ihn beide darüber zu informieren, dass sie beide dieser Transaktion zustimmen. Wenn bei der persönlichen Bestellung die Verwendung der Kreditkarte einer anderen Person oder eines Distributors gebraucht wird, muss der Karteninhaber entweder zugegen sein oder ein Unicity-Bestellformular unterzeichnet haben, in der er der Transaktion schriftlich zustimmt.

M. Steuern und Abgaben

Unicity-Produkte können in gewissen Ländern mehrwertsteuerpflichtig sein. Falls Unicity in einem Land Steuern einzieht und abgibt, kann Unicity die Distributor darauf hinweisen, dass solche Steuern in ihrem Namen erhoben werden müssen. Das Erheben und die Abgabe von Steuern durch Unicity befreit einen Distributor nicht von seiner Verpflichtung, sämtliche, einen Distributor betreffende Steuervorschriften einzuhalten. Da alle Distributor unabhängige Vertragspartner sind, behält Unicity keine Steuern von den Vergütungen ein. Wie von der IRS (Bundessteuerbehörde der USA) verlangt, wird Unicity Ende jeden Jahres ein 1099-Formular erstellen, aus dem von Unicity getätigten Barzahlungen oder Vergütungen an Distributor hervorgehen.

KAPITEL 6

WERBUNG & VERKAUFSFÖRDERUNG FÜR UNICITY-PRODUKTE UND VERTRIEBSMÖGLICHKEITEN

A. Werbung

Es ist im Interesse von Unicity, dass Distributor Unicity-Produkte und die Unicity-Vertriebsmöglichkeiten bewerben und deren Absatz durch die Marketing- und Geschäftsmöglichkeiten von Unicity im Einklang mit den von Unicity herausgegebenen Werberichtlinien fördern. Diese Richtlinien werden von Unicity herausgegeben und sollen beide, die Distributor und Unicity darin unterstützen, die Einhaltung der Gesetze sicherzustellen. Die Nichteinhaltung dieser Richtlinien kann Rechtsverstöße gegen geltendes Landes- oder EU-Recht zur Folge haben, dem Ansehen von Unicity nachhaltigen Schaden zufügen, und die Auferlegung diverser Beschränkungen für Unicity, die Distributor und die Unicity-Produkte zur Folge haben, welche unerwünschte, negative Werbung und möglicherweise auch gerichtliche und/oder behördliche Verfahren nach sich ziehen kann.

- 1) Werbematerial. Ein Distributor muss jedes selbst erstellte Werbematerial an die Unicity Compliance- und Marketing-Abteilung senden und vor jeglicher Nutzung die schriftliche Genehmigung von Unicity einholen, um Regressansprüche im Fall einer Beanstandung zu vermeiden. Der Distributor benötigt keine Genehmigung zur Nutzung unveränderten Originalmaterials, welches aktuell von Unicity veröffentlicht und somit freigegeben ist. Obwohl Distributor die Preise für die Unicity-Produkte selber festlegen können, dürfen Distributor ausschließlich mit der aktuellen Empfehlung für den Verkaufspreis werben. Jeglicher Verweis auf den von Unicity empfohlenen Verkaufspreis muss den Begriff "empfohlener Verkaufspreis" enthalten. (Siehe Abschnitt L unten für die Richtlinien zur Internetnutzung).
- 2) Trainingsmaterial. Ausschließlich Distributor, welche den Rang des Presidential-Sapphire oder höher in sechs (6) hintereinanderfolgenden Monaten erreichen, sind berechtigt, ihr eigenes Trainingsmaterial zur Genehmigung einzureichen und das genehmigte Material an ihre Downline weiterzuverteilen. Trainingsmaterial kann in Form von Audio-, Video-, elektronischen Datenträgern

oder Druckmaterial erstellt sein. Dieses Material sollte für sechs (6) Monate nach Qualifikation produziert werden und folgende Kriterien erfüllen:

- a) Ein Exemplar der Vorlage, des Etiketts und der Verpackung ist zur Genehmigung einzureichen;
 - b) Die Vorlage muss schriftlich durch die Compliance- und Marketing-Abteilung von Unicity genehmigt werden, und zwar vor Veröffentlichung;
 - c) Die Etiketten müssen den Namen des Distributors tragen;
 - d) Die maximale Gebühr für Tonträger und CDs beträgt zwei Euro (€2.00) pro Band oder CD, da Bänder, CDs und alle anderen Materialien einzig zu Trainingszwecken zu verwenden sind und daraus kein Profit geschlagen werden soll;
 - e) Die Einführung audiovisuellen Materials muss eine klare Selbstdarstellung des Distributors enthalten und die Aussage, dass er Unicity-Distributor ist; und
 - f) Jede Audio- und Video-Vervielfältigung muss offiziell durch Unicity genehmigt werden.
- 3) Unicity ermutigt die Distributor, das Distributor-Geschäft in rechtskonformer, dem Berufsethos entsprechender Weise zu fördern. Unicity kann Distributoren die Nutzung von Unicity-Namen, Logos oder Trademarks (Schutzmarken) gestatten, vorausgesetzt, der Distributor hat vorab eine schriftliche Genehmigung von Unicity erhalten. Jede Art von Blindwerbung (Werbung/Information, in der weder Unicity noch die Unicity-Produkte namentlich genannt werden, verstößt gegen diese Richtlinien.

B. Urheberrechtlich geschützte Materialien

Sämtliche Verkaufsliteratur, Audioträger/CDs, Videoträger/CDs/DVDs, Website-Material, und alle Programme von Unicity sind durch Unicity urheberrechtlich geschützt und dürfen nur

mit vorgängiger schriftlicher Genehmigung von Unicity kopiert/ vervielfältigt werden.

C. Markennamen

Distributor dürfen weder Namen von Unicitys Angestellten, noch die Marken, Geschäftsbezeichnungen, Logos, Geschäftskleidung oder Firmennamen oder Werbeslogans, die auf Unicity hinweisen, verwenden, um das eigene Geschäft zu fördern, ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Unicity. Zum Schutz der Eigentumsrechte von Unicity darf ein Distributor keinerlei Eintragung von Patenten, Schutzmarken, Internet-Domännennamen oder Urheberrechten, etwaigen Rechten oder Titeln beantragen für Namen, Marken, Logos oder Firmenbezeichnungen von Unicity und ihren Produkten, unabhängig davon, ob solche Produkte oder Dienstleistungen offiziell veröffentlicht wurden oder zur Veröffentlichung anstehen. Sofern Unicity einige ihrer Marken löscht, veräußert oder ändert, erklärt sich der Distributor einverstanden, ebenfalls die Nutzung dieser Schutzmarken oder Markennamen aufzugeben oder zu ändern. Ein Distributor kann das Recht zur Nutzung des Namens Unicity oder einer der Unicity-Marken schriftlich beantragen, für eigens produziertes, nicht wettbewerbsorientiertes Werbematerial wie folgt, jedoch nicht beschränkt auf: Kleidung, Schmuck, Druckmaterial, Poster, Tonbänder, Videobänder, CDs, DVDs, u.a. Unicity kann nach eigenem Ermessen dem Distributor für dieses Recht zum Verkauf solchen Materials eine Schutzgebühr berechnen. Weitere Informationen bezüglich Förderung und Verkauf von Werbematerial können per Mail beim Unicity-Kundendienst erfragt werden: service.management@unicity.com.

D. Produktaussagen

Distributor dürfen weder mittelbar noch unmittelbar Aussagen über Unicity-Produkte tätigen, die sich auf die Beseitigung, Linderung oder Verhütung von Krankheiten beziehen. Unicity unterstützt die Verwendung von Diagnose- oder Medizingeräten in Verbindung mit dem Verkauf von Unicity-Produkten nicht, da solche Geräte normalerweise hauptsächlich der Beurteilung des Gesundheitszustandes und dem Verschreiben von Medikamenten dienen. In Zusammenhang mit Unicity-Produkten dürfen keine Zusicherungen oder Verkaufsangebote gemacht werden, die nicht zutreffen oder unwahr sind, in Bezug auf Bewertung, Qualität, Performance und Verfügbarkeit. Angemessene Produktinformationen sind in der autorisierten Unicity-Literatur zu finden und unterliegen der regelmässigen Überprüfung und Änderung durch Unicity. Es liegt in der Verantwortlichkeit des Distributors, ausschließlich aktuelle Literatur zu beschaffen und zu verwenden. Alle Produktdarstellungen, die ein Distributor macht, müssen mit den in der Unicity-Literatur gemachten Angaben übereinstimmen.

E. Unicity-Produktverkauf

Ein Distributor darf nur die Unicity-Geschäftsmöglichkeit und die Unicity-Produkte und -Materialien im Rahmen seiner Distributorschaft bzw. an potenzielle Unicity-Distributor oder Kunden verkaufen oder fördern. Die Vermarktung unter Missbrauch dieser Bestimmung kann als unlauterer Wettbewerb gegen Unicity ausgelegt werden, s. auch Kapitel 6.F.

F. Verkauf oder Förderung von Nicht-Unicity-Produkten, Geschäftsmöglichkeiten oder Materialien

Ein Distributor darf keine Fremdprodukte oder Geschäftsmöglichkeiten oder Materialien, die mit Unicity-Produkten, Geschäftsmöglichkeiten oder Materialien im Wettbewerb stehen, auf Unicity-Veranstaltungen oder an Unicity-Distributor oder Kunden verkaufen, anbieten oder bewerben. Eine Unicity-Veranstaltung ist ein Kongress, Meeting, Seminar oder eine ähnliche Veranstaltung, organisiert und durchgeführt durch den Distributor oder Unicity, bzw. Unicity-Angestellte. Um sein Unicity-Geschäft aufzubauen und zu fördern, kann der Distributor ermächtigt werden, fremdproduzierte, nicht mit Unicity im Wettbewerb stehende Tonbänder, Videobänder, CDs, DVDs, Bücher und Broschüren an Unicity-Distributor innerhalb seiner Downline oder an durch ihn neu gesponserte Unicity-Distributor mit deren Zustimmung verkaufen.

G. Einkommen und Aussagen zur Geschäftsmöglichkeit

Der Distributor darf keine unangemessenen und irreführenden Angaben oder absichtliche Falschangaben im Hinblick auf die Einnahmen oder das potenzielle Einkommen machen. Einkommensgarantien jeder Art sind untersagt, ebenso wie das Vorzeigen aktuell erhaltener Zahlungen oder Schecks oder Einkommensaufstellungen (Aktivitätsberichte). Einkommensdarstellungen müssen ehrlich sein und auf Tatsachen basieren. Alle Angaben bezüglich des potenziellen Einkommens müssen den Tatsachen entsprechen. Darüber hinaus ist bei Angaben zum Einkommen deutlich zu machen, dass die Einnahmen variieren, abhängig von dem erbrachten Einsatz, und dass weder Mindesteinnahmen noch das Erreichen eines bestimmten Ranges durch den Distributor von Unicity garantiert werden.

H. Aussagen zum Wachstum

Ein Distributor darf nicht unterstellen oder behaupten, dass zusätzliche Produkte oder Leistungen zu der derzeitigen Produkt- und Leistungspalette von Unicity hinzukommen oder dass Änderungen im Hinblick auf den Vergütungsplan bevorstehen, oder dass neue Geschäftsfelder oder Verkaufsgebiete zusätzlich zu den derzeitigen Geschäftsfeldern und Verkaufsgebieten von Unicity eröffnet

werden, wenn nicht eine derartige Änderung oder ein solches Ergebnis offiziell von Unicity schriftlich mitgeteilt wurde.

I. Aussagen zu staatlicher Zulassung

Ein Distributor darf nicht vorgeben, dass der Vergütungsplan oder ein Unicity-Produkt durch eine Regierungsbehörde gutgeheißen oder unterstützt wurde.

J. Internationaler Verkauf

Der Distributor kann die Unicity-Produkte nur an Kunden in einem Land verkaufen, welches von Unicity als "geöffnet" veröffentlicht wurde und, das er bei seiner Anmeldung als Distributor als sein Heimatland angegeben hat (siehe Kapitel 4.F.). Der Distributor kann gemäß Kapitel 4.F. ein Einkommen aus den Aktivitäten seiner Downline in anderen Ländern erzielen.

K. Medienwerbung

Der Distributor darf keine nicht genehmigte Medienwerbung oder Werbung über Unicity oder die Unicity-Produkte im Fernsehen, Radio oder auf einer Internetseite, welche ihm nicht vollständig gehört, ohne vorherige, ausdrückliche schriftliche Genehmigung durch Unicity, verwenden.

L. Internetnutzung

Der Distributor kann das World Wide Web oder Internet dazu verwenden, die Unicity-Geschäftsmöglichkeit zu fördern, durch Erstellung einer personalisierten Unicity-Website mittels Unicity-Web-Office. Für den Gebrauch solcher und aller anderer Websites hat sich der Distributor an die folgenden Richtlinien zu halten:

- 1) Alle Distributor-Websites müssen durch die Unicity-Compliance-Abteilung geprüft und freigegeben werden, um Regressansprüche im Fall einer Beanstandung zu vermeiden
- 2) Der Distributor darf keine Unicity-Namen, -Marken, -Logos oder -Produktnamen (auch nicht teilweise) in einer URL-Adresse oder Domain-Adresse verwenden. Unicity behält sich im eigenen Ermessen das Recht vor, solche URL- oder Domain-Namen abzulehnen, und die Löschung solcher Domain-Adressen vom Distributor zu verlangen. Die Webseite darf keine Metadaten enthalten, die einen Vertragsbruch dieses Vertrages darstellen würden, oder auch gegen geltendes Recht verstoßen. Ferner darf die Website keine Hyperlinks zu Websites von Mitbewerbern oder Mitbewerber-Produkten enthalten.
- 3) Aus der Website eines Distributors muss klar hervorgehen, dass er ein unabhängiger Distributor, Unternehmer, Distributor etc. ist.
- 4) Auf der Website eines Distributors muss der aktuell empfohlene Verkaufspreis für die Produkte angegeben

sein, Vorzugskundenpreise können mit Unicitys Zustimmung beim Bezahlen des Warenkorbes angegeben werden. Jeglicher Verweis auf den von Unicity empfohlenen Verkaufspreis muss den Begriff "empfohlener Verkaufspreis" enthalten.

- 5) Die Website des Distributors kann Unicity-Produktinformationen enthalten, sofern diese Informationen und die Website vorab von der Unicity-Compliance-Abteilung geprüft und freigegeben wurden. Die Produktinformation darf weder mittelbar noch unmittelbar Aussagen über Unicity-Produkte enthalten, die sich auf die Beseitigung, Linderung oder Verhütung von Krankheiten beziehen.
- 6) Die Website des Distributors kann verschiedene persönliche und mögliche Testimonials oder auch motivierende Informationen enthalten, unter folgenden Voraussetzungen:
 - a) Die Information bezieht sich nicht auf die Linderung und Heilung von Krankheiten, entspricht in vollem Umfang den gesetzlichen Vorschriften und gibt nur die aufrichtige und ausgewogene Aussage zu einer wahren Erfahrung des Absenders des Testimonials bzw. der motivierenden Information wieder;
 - b) Die Information vermittelt nicht den Eindruck, dass alle Menschen die gleichen Erfahrungen haben werden; und
 - c) Die Information wird begleitet durch einen für Unicity akzeptablen Haftungsausschluss.
- 7) Produkt-Testimonials dürfen nicht ohne Genehmigung der Unicity-Compliance-Abteilung auf der Website des Distributors abgebildet werden.
- 8) Die Website des Distributors darf keine Aussagen darüber enthalten, dass die Produkte oder Programme in anderen Ländern erhältlich sind, als den Ländern, für die die Produkte oder Programme durch Unicity freigegeben wurden.
- 9) Die Website des Distributors darf keine Markenschutz- oder Urheberrechte Dritter verletzen. Der Distributor erklärt sich einverstanden, Unicity, verbundene Unternehmen und Tochtergesellschaften, Führungskräfte, Mitarbeiter und Agenten schadlos zu halten, gegen jedwede Handlung oder jedweden Entschädigungsanspruch für einen Verstoß gegen die geistigen Eigentumsrechte Dritter, die durch die Website des Distributors entstehen.
- 10) Die Website des Distributors kann Kunden Unicity-Produkte anbieten, entsprechend der folgenden Beschränkungen:
 - a) Der Distributor darf auf der Website seine Telefonnummer, Faxnummer, E-Mail-Adresse oder die Unicity-Telefonnummer angeben, unter Anleitung,

wie man eine Kunden-ID-Nummer erhalten und nutzen kann.

- b) Im Online-Shop der Website dürfen ausschließlich Unicity-Produkte angeboten werden; und es muss angegeben werden, dass der Distributor das Recht hat, eine Transaktion aus irgendeinem Grund abzulehnen.
- 11) Die Website muss die Kunden-Rückerstattungsrichtlinie enthalten, siehe Kapitel 5.E.
- 12) Der Distributor darf nicht im Internet werben, indem er Werbebanner auf Suchmaschinen oder anderen Websites schaltet.
- 13) Ein Distributor darf Unicity-Produkte nicht über Online-Auktionshäuser oder kommerzielle Massenmarketing-Websites, wie eBay, Amazon, Craigslist etc., verkaufen. Gegen einen Distributor, der Unicity-Produkte, direkt oder indirekt, online auf vorgenannten Kanälen aufschaltet oder über diese verkauft, kann ein in Kapitel 8.C erläutertes Disziplinarverfahren eingeleitet werden, einschließlich der in Kapitel 8.C. genannten Bestimmungen, betreffend die an den Distributor und dessen Upline auf solche Verkäufe geleisteten Vergütungen.
- 14) Der Distributor darf keine anderen Geschäftsmöglichkeiten, inklusive, aber nicht beschränkt auf, Multi-Level, Direktvertrieb- oder Network-Marketing-Möglichkeiten, auf einer Website bewerben, auf der er Unicity-Produkte darstellt. Der Distributor darf neben den Unicity-Produkten keine anderen Produkte auf einer Unicity-Distributor-Website darstellen – egal auf welche Art.
- 15) Der Distributor darf keine Massen-E-Mails oder E-Mail-Spam benutzen, um die Unicity-Geschäfts-idee oder die Produkte zu bewerben. Distributor werden aufgefordert, die Internet-Etikette zu befolgen und vorbildliche Internetnutzer zu sein.
- 16) Wenn ein Distributor eine personalisierte Unicity-Website bestellt hat und mit der Zahlung der monatlichen Gebühr überfällig ist, so erklärt er sich damit einverstanden, dass Unicity die zu zahlende Gebühr von seiner Vergütung abzieht.

M. Firmenaufzeichnungen

Ohne die vorherige, schriftliche Genehmigung von Unicity, darf ein Distributor keine Audio-, Video- oder andere Aufnahmen von Unicity gesponserten Events, Reden oder Meetings reproduzieren und verteilen oder verkaufen.

N. Medienanfragen

Um eine korrekte und einheitliche Darstellung von Informationen über Unicity, die Produkte und Geschäftsmöglichkeiten zu gewährleisten, ist ein Distributor, der Anfragen von der Presse oder anderen Medien im Hinblick auf Unicity, die Produkte oder die Distributorschaft erhält, verpflichtet, jede Anfrage unverzüglich beim Unicity-Kundendienst zu melden: service.management@unicity.com.

O. Unicity-Distributor-Organisationen, -Meetings, allgemeine Gebühren und Trainings-Gebühren

Der Distributor darf keine Gebühren für allgemeines Material, Newsletter, Dienste, Schulungsseminare oder Material über Unicity, dessen Geschäftsmöglichkeit, Produkte oder Marketingmaterial, Dienste oder Schulungen zu Unicity-Produkten erheben. Ein Distributor darf keinen anderen Distributor mit einer Mitgliedergebühr für die Teilnahme an anderen Programmen oder Organisationen belasten. Ein Distributor darf anderen Distributoren für den Kauf oder Verkauf von Unicity-Produkten oder Materialien nicht anbieten, Vergütungen, Boni, Prämien oder sonstige Vorteile zu gewähren. Der Distributor darf andere Distributor nicht davon abhalten oder daran hindern, an von Unicity unterstützten Veranstaltungen teilzunehmen.

P. Telefonbucheinträge

Die Werbung in Telefonbüchern ist Distributoren erst ab dem Rang Director oder höher gestattet. Die Werbung kann an zwei (2) Stellen platziert werden; in den Gelben Seiten unter den Kategorien: 1) Wellness, Kräuter, Fitness oder Nahrung und 2) Hautpflege oder Schönheit. Alle Einträge der Telefonpublizierung haben wie folgt zu lauten: "selbständiger Unicity-Geschäftsinhaber", [Name des Distributors], "selbständiger Unicity-Distributor", [Name des Distributors], "selbständiger Unicity-Geschäftspartner", [Name des Distributors], oder "Unicity-Franchiseinhaber", [Name des Distributors], gefolgt von Namen, Adresse und Telefonnummer des Distributors. Der Distributor darf in einem Telefonverzeichnis keine Werbung machen, die Namen, Logos, Bilder oder Produktnamen von Unicity enthält.

Q. Gebührenfreie Telefonnummer

Ein Distributor, der eine gebührenfreie Telefonnummer veröffentlicht, darf den Unicity-Namen, Produktnamen oder Logos für solche Einträge nicht benutzen, darf jedoch die Nummer als "selbständiger Unicity-Geschäftsinhaber", [Name des Distributors], "selbständiger Unicity-Distributor", [Name des Distributors], "selbständiger Unicity-Geschäftspartner",

[Name des Distributors], oder "Unicity-Franchiseinhaber", [Name des Distributors] eintragen.

R. Gebührenpflichtige Telefonnummern

Distributor akzeptieren, dass sie keine über die amtlichen Tarife hinausgehenden, gebührenpflichtigen 0900- oder ähnliche Rufnummern benutzen, um das Unicity-Vertriebssystem oder die Produkte zu vermarkten.

S. Anrufbeantworter und Sprachmitteilungen

Distributor dürfen durch ihre Meldung am Telefon einem Anrufer niemals den Eindruck geben, er wäre direkt mit einem Büro von Unicity verbunden. Insbesondere darf sich der Distributor am Telefon nicht mit "Unicity" melden; er ist vielmehr verpflichtet, seine Position als selbstständiger Distributor von Unicity deutlich zu machen. Entsprechendes gilt für jede Ansage auf einem Anrufbeantworter und Sprachmitteilungen.

T. Automatische Anrufrichtung

Distributor akzeptieren, dass sie keine automatischen Anrufrichtungen für ausgehende Anrufe verwenden, um die Unicity-Geschäftsmöglichkeit oder die -Produkte zu bewerben oder zu verkaufen.

U. Revidierte Geschäftsunterlagen

Unicity und der Distributor werden gemeinsam ihre Verkaufsorganisation über neue Informationen zu Unicity unterrichten. Neue bzw. aktualisierte Richtlinien, Formulare oder Verkaufs- und Informationsmaterialien von Unicity ersetzen die jeweiligen alten Richtlinien, Formulare und Verkaufs- und Informationsmaterialien. Überholte Richtlinien, Formulare oder Informationsmaterialien, die im Besitz des Distributors sind, sind von diesem zu vernichten und dürfen nicht – auch nicht teilweise – weiterverwendet werden. Unicity ist nicht verpflichtet, den Distributor für überholte Materialien, die der Distributor in seinem Besitz hat, zu entschädigen.

V. Änderung der Verpackung

Der Distributor verpflichtet sich, davon abzusehen, Unicity-Produkte zu ändern, umzupacken, neu zu etikettieren, nicht-genehmigte Muster zu verkaufen oder jegliche Änderungen eines Unicity-Produkts vorzunehmen. Produkte dürfen ausschließlich unter dem Namen verkauft werden, der von Unicity genehmigt ist.

W. Einzelhandel/Verkaufsausstellung

Distributor werden Unicity-Produkte nicht im Einzelhandel vertreiben. Eine "Einzelhandelsverkaufsstelle" ist eine Verkaufsstelle, in der Verbrauchsgüter der Allgemeinheit ohne

vorgängige Terminvereinbarung verkauft werden, wie es beim Einzelhandelsgeschäft der Fall ist.

X. Service-Unternehmen-Anstellung

Distributor im Besitz eines Service-Unternehmens oder in einem solchen angestellt, können, nach Erhalt vorheriger schriftlicher Genehmigung durch Unicity, Unicity-Produkte und Dienstleistungen für Unicity-Kunden anbieten, sofern der Distributor den Kunden die richtige Unterstützung anbietet. Ein Distributor, der Produkte in einem Service-Unternehmen ausstellen möchte, muss die entsprechende schriftliche Genehmigung von der Unicity-Compliance-Abteilung erhalten. Die Einnahmen eines Service bezogenen Unternehmens werden primär durch das Anbieten von persönlichem Service erzielt, nicht durch den Verkauf von Produkten. Bei solchen Unternehmen handelt es sich u.a. um Arztpraxen, Zahnärzte, Heilpraktiker, Apotheken und andere Fachleute im Gesundheitswesen, sowie Fitnesscenter, Friseure, Kosmetik- und Nagelstudios, Beratungsinstitute, Sonnenstudios und andere ähnliche Unternehmen, wo der Besuch des Kunden durch Termin oder Mitgliedschaft reguliert ist. Produkte und Banner von Unicity dürfen nicht im Eingang oder außerhalb des Büros oder Gebäudes, wo sie für die Allgemeinheit sichtbar sind, ausgestellt werden.

Y. Messen und spezielle Veranstaltungen

Distributor akzeptieren, dass die Ausstellung oder Bewerbung von Unicity-Produkten auf Tauschbörsen, Flohmärkten, privaten Flohmärkten oder ähnliche Veranstaltungen nicht gestattet ist. Distributor dürfen Unicity-Produkte an einem Stand auf Messen bzw. Fachmessen ausstellen, jedoch keine konkurrierenden Produkte oder Produkte von Mitbewerbern verkaufen oder ausstellen.

KAPITEL 7

DISTRIBUTOR-VERGÜTUNGEN UND -GEBÜHREN

A. Distributor-Vergütungen und -Gebühren

Ein Distributor kann sich im Rahmen des Vergütungsplans für Vergütungen oder auch für andere Unicity-Programme oder Incentives qualifizieren; Ausnahmen siehe Abschnitt N. Der Vergütungsplan ist in der Unicity-Vergütungsplanbroschüre detailliert umschrieben. Unicity behält es sich vor, diese von Zeit zu Zeit zu aktualisieren. Die folgenden Regeln fassen die Rahmenbedingungen für das Erlangen von Vergütungen im Unicity-Geschäft und die durch Distributor zu zahlende Gebühren zusammen. Erreichte Vergütungen können direkt auf eine Prepaid-Karte übertragen werden.

B. Presidential-Club-Vergütungen

Unicity hat einen Presidential Club gegründet für Presidential Directors, Presidential Sapphires, Presidential Rubies und Presidential Diamonds, die sich für die Mitgliedschaft qualifiziert haben. Mitglieder des Unicity-Presidential-Clubs können zusätzliche Vergütungen, Auszeichnungen und Boni erreichen. Um sich für die Mitgliedschaft im Presidential Club zu qualifizieren, muss ein Distributor den Rang des Presidential Sapphires, Presidential Director oder einen höheren Rang während drei (3) aufeinanderfolgenden Volumenmonaten innehaben. Sobald ein Distributor sich für die Mitgliedschaft in Unicitys Presidential Club qualifiziert hat, gilt diese für zwölf (12) Monate, ab Datum der letzten Qualifikation.

C. Chairmans-Club-Vergütungen

Unicitys prestigeträchtiger Chairman's Club bietet die lukrativsten und spannendsten Vergütungen bei Unicity. Um sich als Mitglied des Chairman's Club zu qualifizieren, muss ein Distributor zuerst den Rang des Presidential Diamonds im Presidential Club erreichen. Sobald die Qualifikationskriterien für die Mitgliedschaft erreicht sind, kann sich ein Distributor für die folgenden Ränge qualifizieren: Double Diamond, Triple Diamond und Crown Diamond im Chairman's Club. Die Chairmans-Club-Vergütungen umfassen die Presidential-Diamond-AFP-Vergütung, die Double-Diamond-AFP-

Vergütung, die Triple-Diamond-AFP-Vergütung, die Crown-Diamond-AFP-Vergütung und die Chairmans-Club-Boni. Die Chairmans-Club-Boni sind Lifestyle-Boni und keine Bargeld-Boni, sodass der exakte Bonus von Land zu Land und von Distributor zu Distributor unterschiedlich aussehen kann. Die Qualifikationsanforderungen für die Chairmans-Club-Boni sind in Kapitel 2:M und 4:D erläutert.

D. Rangerreichung

Der Distributor ist zu 100% selbst verantwortlich für das Erreichen der monatlichen 1) Volumenforderungen, eines 2) Ranges (siehe Unicity-Vergütungsplan) und 3) Qualifikation innerhalb jedes anderen Programms bzw. anderer Anforderungen. Unicity ist nicht verpflichtet, zu garantieren oder zu versichern, dass der Distributor etwaige Qualifikationsanforderungen im Vergütungsplan erreicht.

E. Einkommensgarantie

Dem Distributor wird keine spezifische Vergütung, Einkommen oder ein gewisser Gewinn oder Erfolg durch Unicity garantiert. Des Distributor-Gewinn und -Erfolg kann ausschließlich durch den erfolgreichen Verkauf an Kunden, die Nutzung und den Verbrauch und den Verkauf, die Nutzung und den Verbrauch der Unicity-Produkte durch andere Distributor, in der Distributor-Downline zustande kommen. Distributor werden ermuntert, beständig zu rekrutieren, zu trainieren, zu unterstützen und ihre eigene Distributor-Organisation aufzubauen und so ihren eigenen Erfolg zu schaffen.

F. Mindesthöhe der Vergütungsauszahlung

Soweit nicht etwas anderes von Unicity bestimmt ist, wird Unicity, um Kosten- und Verwaltungsaufwand niedrig zu halten, während der Laufzeit des Distributor-Vertrages für Vergütungen unter 20 Euro keine monatliche Auszahlung vornehmen und auch keinen Aktivitätsbericht erstellen. Der unter 20 Euro liegende Betrag verbleibt solange auf dem

Distributor-Konto, bis ein Betrag von mehr als 20 Euro erreicht ist.

G. Bearbeitungsgebühr

Für die Erstellung und Zusendung des monatlichen Vergütungsberichtes (Aktivitätsbericht) und andere Serviceleistungen wird dem Distributor ein angemessener Selbstkostenbetrag von seiner monatlichen Vergütung in Rechnung gestellt und abgezogen.

H. Ausstellung der Vergütung

Vergütungen werden monatlich ausgezahlt und zwar am oder vor dem zwanzigsten (20.) Tag des Folgemonats, in dem die Vergütung erreicht wurde. Wenn nun aber der 20. Tag auf ein Wochenende oder einen Feiertag fällt, werden die Vergütungen am darauffolgenden Geschäftstag ausgezahlt. Unbeschadet von Unicitys Kündigungsrecht kann die Vergütungsauszahlung an einen Distributor ausgesetzt werden, wenn dieser in irgendeiner Weise vertragsbrüchig wird.

I. Verrechnung von Vergütung

Unicity ist berechtigt, gegen Vergütungsansprüche der Distributor mit fälligen Saldoüberträgen aufzurechnen.

J. Ersatzzahlung von Vergütung

Auf rechtzeitige Anfrage wird Unicity eine Ersatzzahlung veranlassen, im Falle dass eine Auszahlung fehlerhaft war oder z.B. ein Scheck verloren ging oder gestohlen wurde. Wird ein Vergütungsscheck eingelöst, wird eine Servicegebühr von zehn Prozent (10 %) des auf dem Scheck ausgestellten Betrages, jedoch nicht mehr als dreißig Euro (€30.00), berechnet. Ersatzzahlungen oder Auszahlungsstopp-Anfragen werden frühestens zehn (10) Tage nach Ausstellung der Auszahlung/des Schecks bearbeitet.

K. Retournierte bzw. nicht eingelöste Zahlungen

Unicity unternimmt alles, um sicherzustellen, dass ein Distributor seine Vergütungen erhält. Wenn nun jedoch ein Unicity-Vergütungsscheck nicht innerhalb des bankfähigen Zeitraums ausgehandelt (neunzig Tage) wird oder an die letzte bekannte Adresse versendet wurde, jedoch an Unicity als Absender zurückgesendet wurde, da ein Distributor umgezogen ist, ohne Unicity seine neue Adresse mitzuteilen oder der Vergütungsscheck zurückgesendet oder nicht zur Zahlung vorgelegt wird, aus einem Grund, der nicht in Unicitys Macht liegt, so wird der Vergütungsscheck nichtig.

L. Instabilität in ausländischen Märkten

Die Möglichkeit, Vergütungszahlungen gemäß dem Internationalen Sponsoring zu machen, die durch den Verkauf von Unicity-Produkten außerhalb des Heimatlandes des Distributors erzielt werden, hängt von mehrerer Faktoren ab, die sich Unicitys Einfluss entziehen. Nach Unicity billigem Ermessen, kann Unicity aufgrund eines oder mehrerer Faktoren festlegen, dass ein Auslandsmarkt nicht groß genug ist, einschließlich, wobei diese Aufzählung nicht abschließend ist, den folgenden: Die Bedingungen in einem Auslandsmarkt, die die Tätigkeiten einschränkt oder einengt oder die Rückerstattung von Geldern an Unicity International, Inc.; ungenügende Verkäufe in einem Auslandsmarkt, um dort die Nettorentabilität zu gewährleisten; Kriegszeiten oder kriegsähnliche Zustände; und/oder Naturkatastrophen. Wenn Unicity also einen Auslandsmarkt für nicht bestandsfähig befindet, kann Unicity Vergütungszahlungen gemäß dem Internationalen Sponsoring im betreffenden Auslandsmarkt einstellen, einschränken, aufschieben oder abändern. Vergütungszahlungen an Distributor auf in Auslandsmärkten generiertem Volumen können auch gebührenpflichtig sein, was internationale Steuern und/oder Bankkosten, die mit solchen Zahlungen einhergehen, anbelangt.

M. Service-Gebühren

Obwohl Unicity den meisten Distributoren gebührenfreie Dienstleistungen für Distributor bietet, fragt von Zeit zu Zeit der eine oder andere Distributor besondere Dienstleistungen an, deren Realisierung zusätzliche Zeit und Kosten in Anspruch nimmt. Unicity verrechnet eine Gebühr von fünfzig Euro (€50.00) pro Stunde, wobei pro Fall mindestens eine Stunde verrechnet wird.

N. Anwendungsbereich des "Unicity Franchise Earnings Booklet"

Dessen ungeachtet erhalten Distributor, die vor dem 1. Januar 2012 den Rang des Presidential Diamond oder einen höheren Rang erreicht haben, ihre Vergütungen weiterhin gemäß dem Unicity "Franchise Earnings Booklet" von 2011, Artikelnummer 20684, 5. überarbeitete Ausgabe. D.h. diese Distributor sind von den Neuerungen der aktuellsten Ausgabe des "Unicity Franchise Earnings Booklet" ausgenommen.

KAPITEL 8

BEENDIGUNG DER DISTRIBUTORSCHAFT

A. Kündigung

Zusätzlich zu den anderen Kündigungsrechten, die bei Distributorschaften Anwendung finden, kann ein Distributor jederzeit von sich aus die Distributorschaft kündigen. Ein Distributor, der kündigt, verliert alle gesetzmäßigen Rechte und den Nießbrauch aus der Distributorschaft sowie an allen Distributor-Listen, Distributor-Privilegien und Distributor-Rängen. Ein Distributor, der kündigt, kann vor Ablauf von sechs (6) Monaten nach Inkrafttreten seiner Kündigung keine neue Distributorschaft oder die Nutznießung aus einer bestehenden Distributorschaft beantragen. Ein Distributor kann kündigen, indem er:

- 1) Unicity ein Kündigungsschreiben zukommen lässt, mit Unterschriften aller an der Distributorschaft beteiligten Personen (einschließlich, wo anwendbar, alle Mitglieder, Partner, Gesellschafter, Verwalter etc.) mit Namensnennung dieser Personen in Druckschrift und der ID-Nummer; oder
- 2) Durch Nichterneuern seiner Distributor-Lizenz für ein weiteres Jahr (s. Kapitel 3.D).

B. Außerordentliche Kündigung

Unicity kann eine Distributorschaft außerordentlich aus wichtigem Grund ohne Frist kündigen. Ein Distributor akzeptiert Unicitys Recht zur schnellen und entscheidenden Handlung in Bezug auf die Beschränkung oder Beendigung einer Distributorschaft, welche den Vertrag, die Gesetze, Statuten oder Regulierungen das Unicity-Geschäft betreffend verletzt. Unicity ist weiterhin berechtigt, alle rechtlichen Schritte für den Fall einer solchen Verletzung einzuleiten, ebenso wie Schadensersatz in Zusammenhang mit durch die Verletzung entstehenden Ausgaben, wie Gerichtskosten, Anwaltskosten etc., vom Distributor zu verlangen.

C. Disziplinarische Maßnahmen

Verstöße gegen den Vertrag können eine Untersuchung und/oder entsprechende disziplinarische Maßnahmen nach sich ziehen. Die Nichteinhaltung des Vertrages kann eine

Untersuchung und/oder Disziplinarmaßnahmen nach sich ziehen. Ein Distributor hat in solchen Untersuchungen gänzlich zu kooperieren, einschließlich durch die Bereitstellung von Dokumenten und Informationen, die von Unicity verlangt werden und die Behinderung der Zusammenarbeit stellt einen Vertragsbruch dar. Nach Abschluss einer disziplinarischen Maßnahme kann Unicity Einzelheiten einer solchen disziplinarischen Maßnahme bekanntgeben. Verstöße gegen die Unternehmensrichtlinien können einige oder alle der folgenden disziplinarischen Maßnahmen nach sich ziehen:

- 1) Formlose Abmahnung. Der Distributor wird mündlich/telefonisch oder schriftlich davon in Kenntnis gesetzt, dass eine Vertragsverletzung vorliegt.
- 2) Formelle Abmahnung. Eine formelle, schriftliche Abmahnung wird dem Distributor zugeschickt, mit dem Hinweis, dass eine fortgesetzte Vertragsverletzung zu weiteren disziplinarischen Maßnahmen führen kann.
- 3) Bewährung. Der Distributor wird schriftlich davon in Kenntnis gesetzt, dass er aufgrund eines Vertragsverstößes auf Bewährung gesetzt wurde. Die Länge und die Bedingungen der Bewährungsfrist können variieren, ausschließlich nach eigenem Ermessen von Unicity. Ein auf Bewährung gesetzter Distributor kann gegen die Bewährung Widerspruch erheben, gemäß den nachfolgenden Regeln für Widerspruch gegen Kontosperrung.
- 4) Kontosperrung. Ein Distributor kann gesperrt werden, wenn er schwerwiegend gegen den Vertrag verstößt oder diesen verletzt und die Sperrung kann, je nach Fall, für einige Tage oder auch für Monate andauern. Gesperrte Distributoren dürfen nicht: Unicity-Vergütungen erhalten, in irgendeiner Weise an Unicity-Funktionsbereichen oder -Programmen teilnehmen, Unicity-Produkte ein- oder verkaufen. Die Vergütung eines gesperrten Distributors verfällt an Unicity. Da gesperrte Distributoren keine Produktbestellungen aufgeben dürfen, können sie sich für die Dauer der Sperrung auch nicht für Vergütungen qualifizieren. Es liegt in Unicitys alleinigem Ermessen,

eine Distributorschaft auch während der Sperrung zu qualifizieren und alle erworbenen Vergütungen einzubehalten. Im Falle einer Kontosperrung erhält der Distributor ein entsprechendes Schreiben. Dieses Schreiben beinhaltet die Aktivitäten, die ein Distributor leisten muss, um die Sperre zu beenden. Wird dem nicht Folge geleistet, kann dies ein Kündigungsgrund sein. Diese Aktivitäten können die folgenden einschließen:

- a) Die sofortige Beendigung aller Vertragsverletzungen und Abgabe einer schriftlichen Unterlassungserklärung;
 - b) Die Einreichung einer schriftlichen Stellungnahme an Unicity mit Stellungnahme zu den einzelnen Vorwürfen;
 - c) Der Ausgleich etwaigen Schadens, welcher durch die Vertragsverletzung entstanden ist;
 - d) Zusicherungen, dass keine weiteren Verletzungen vorkommen werden;
 - e) Unterlagen und Informationen zu den Verletzungen bereitstellen; und
 - f) Aktivitäten, die durch Unicity zusätzlich gefordert werden.
- 5) Vergütungsrückforderungen. Vergütungen, die dem Distributor und seiner Upline auf dem Verkauf von Unicity-Produkten ausgesetzt wurden, der gegen diese Unternehmensrichtlinien verstoßen hat, können auf ihren Konten belastet werden und von zukünftigen Vergütungen abgezogen werden und/oder von Rückerstattungen und anderen Beträgen, die noch fällig sind, in Abzug gebracht werden und zwar im alleinigen Ermessen von Unicity.
- 6) Kündigung. Einem Distributor, der in irgendeiner Weise gegen den Vertrag verstößt, einschließlich in dem er die Zusammenarbeit im Rahmen einer Unicity-Untersuchung (siehe oben) behindert, kann gekündigt werden. Die Folgen einer Kündigung werden in Kapitel 8:F erläutert.

D. Zustellung der außerordentlichen Kündigung

Sobald die Entscheidung gefallen ist, eine Distributorschaft aus wichtigem Grund zu kündigen, schickt Unicity ein entsprechendes Kündigungsschreiben an die letzte vorliegende Anschrift des gekündigten Distributors. Sofort nach Zustellung eines Kündigungsschreibens muss der Distributor umgehend alle Distributor-Aktivitäten einstellen. Die Kündigung gilt bei der Lieferung, jedoch nicht später als zehn (10) Tage nach Versand, als zugestellt.

E. Widerspruch gegen Kündigung

Ein Distributor, dessen Distributorschaft aus wichtigem Grund gekündigt wurde, kann gegen diese Kündigung Widerspruch erheben mit einer schriftlichen Begründung, einschließlich aller mildernden Umstände. Der Distributor muss den Widerspruch während der im Kündigungsschreiben genannten Zeitspanne einreichen, spätestens jedoch fünfzehn (15) Tage nach Erhalt des Kündigungsschreibens. Unicity wird den Widerspruch zeitnah bearbeiten und den Distributor von der Entscheidung in Kenntnis setzen. Geht ein Widerspruch nicht innerhalb der vorgegebenen Zeit ein, so ist die Kündigung endgültig.

F. Folgen der Kündigung

Ganz gleich, ob die Distributorschaft durch Kündigung des Distributors oder seitens Unicity beendet wird, die Lizenz des Distributors, seine Rechte und Privilegien sind mit Vertragsende widerrufen und der Distributor ist nicht länger berechtigt, Unicity-Produkte zu verkaufen, andere mögliche Distributor für Unicity zu sponsern oder sich selbst als einen unabhängigen Geschäfts-/Vertragspartner von Unicity zu bezeichnen. Die Website(s) des Distributors zur Unicity-Franchise oder den Unicity-Produkten sind spätestens mit dem Datum der Beendigung des Vertrages zu schließen und die Nutzung jeglichen Unicity-Materials für Distributor einzustellen. Der Distributor verliert alle Rechte an Distributor-Listen und muss umgehend alle vorhandenen Distributor-Listen und andere Dokumente und Materialien in seinem Besitz an Unicity zurücksenden. Gekündigte Distributorschaften sind Eigentum von Unicity, die in ihrer aktuellen genealogischen Position in der Unicity-Hierarchie verbleiben können und durch Unicity in eigenem Ermessen geführt, gepflegt, verkauft oder übertragen werden. Ein aus wichtigem Grund fristlos gekündigter Distributor kann nicht vor Ablauf von achtzehn (18) Monaten ab Vertragsende eine neue Distributorschaft mit Unicity beantragen. Ist der Distributor Presidential Sapphire oder höher, und wird aus wichtigem Grund gekündigt, so stimmt er zu, für die Dauer von sechs (6) Monaten ab Vertragsende nicht in irgendeinem Direktvertrieb in Wettbewerb zu gehen, noch irgendwelche Distributor oder Angestellte von Unicity zu kontaktieren, in einem Markt, der von Unicity als offiziell geöffnet gilt. Die Bestimmung zur Verurteilung des Cross-Sponsoring bleibt auch nach Beendigung des Vertrages wirksam.

G. Produktrückkauf

Ein Distributor, der seinen Vertrag freiwillig gekündigt hat, kann mit seiner Kündigung alle aktuell verkehrsfähigen, unbelasteten, wiederverwendbaren, ungeöffneten und anderweitig in seinem Besitz befindlichen, wiederverkäuflichen Produktbestände zurückgeben. Unicity erstattet dem Distributor neunzig Prozent (90%) des Nettopreises, abzüglich des Wertes der für den Kauf dieser Produkte erhaltenen Vergütungen. Unicity wird auch die ursprünglichen, obligatorischen Verkaufsmaterialien, die zurückgeschickt

werden, zu hundert Prozent (100%) zurückkaufen, wenn das Porto vorfrankiert und die Unterlagen in wiederverwendbarem und wiederverkaufbarem Zustand sind. Unicity nimmt keine Rückzahlungen bei Produkten vor, die zuvor als im Rahmen der 70%-Regel verkauft ausgewiesen wurden. Distributorschaften, die außerordentlich gekündigt wurden, sind nicht zum 90%-Produktrückkauf oder 100%-Verkaufsmaterialrückkauf berechtigt.

- 1) Im Sinne dieser Unternehmensrichtlinien sollten Produkte nicht als aktuell verkehrsfähig bezeichnet werden, wenn die Produkte nicht mehr marktüblich annehmbar, verkehrsfähig sind oder das Haltbarkeitsdatum in 3 Monaten überschritten wird; auch sind Produkte nicht als marktüblich annehmbar bzw. verkehrsfähig zu bezeichnen, wenn Unicity beim Kauf dieser Produkte den Distributoren klar dargestellt hat, dass die Produkte saisonabhängige, ausgelaufene oder spezielle Werbeprodukte sind.
- 2) Wurde auf das Volumen der retournierten Produkte an die Upline eines Distributors aus einer beendeten Distributorschaft Vergütung ausbezahlt, so wird diese Vergütung von der Upline entsprechend zurückgefordert bzw. bei Vergütungszahlung einbehalten. Obwohl die Anforderungen im Hinblick auf die Rechtsprechung mancher Länder variieren können, muss ein Distributor für die Erstattung folgende Schritte tun:
 - a) Den Unicity-Kundendienst kontaktieren und ein RMA-Formular (Retourenschein) und eine RMA-Nummer anfordern;
 - b) Schriftlich die Erstattung von Unicity fordern, mit Kopien der Original-Rechnungen und dem ausgefüllten RMA-Formular; und
 - c) Die Sendung mit der RMA-Nummer klar und deutlich neben dem Adressfeld markiert zurücksenden.

Die Versandkosten für die zu retournierenden Produkte trägt der Distributor. Der Distributor ist verantwortlich für jegliche Beschädigung oder den Verlust während der Rücksendephase. Die Gefahr geht auf Unicity über, sobald Unicity den Empfang der Ware schriftlich bestätigt hat. Produkte, die bei der Rücksendung beschädigt werden und damit nicht mehr verkehrsfähig sind, werden nicht angenommen. Nach vollständiger Überprüfung aller eingesandten Unterlagen und retournierten Produkte wird Unicity dem ausgeschiedenen Distributor den Betrag mit der ursprünglich gewählten Zahlungsmethode zurückvergüten.

H. Anwendbares Recht und Gerichtsbarkeit

Dieser Vertrag unterliegt der Gerichtsbarkeit des Vereinigten Königreiches. Unicity und der Distributor stimmen unwiderruflich der Zuständigkeit der Gerichte des Vereinigten Königreiches zu, sollte es in Verbindung mit dem Vertrag zu einer Klage, einem Verfahren oder einem Prozess kommen. Im Streitfall sind der obsiegenden Partei

Gerichts- und Anwaltskosten sowie angemessene Reise- und Unterbringungskosten zu erstatten.

I. Höhere Gewalt

Keine der Vertragsparteien ist der anderen Partei gegenüber haftbar für das verspätete Scheitern in der Ausführung jeglicher Bedingungen in dieser Gesamtvereinbarung, sofern solche Verspätung oder solches Scheitern auf höhere Gewalt oder andere Gründe außerhalb angemessener Kontrolle, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Handlungen von Regierungen, Unruhen, Krieg, Transportunterbrechungen, Streiks oder andere Arbeitsprobleme, Arbeitskräftemangel, Feuer, Sturm, Überschwemmung, Erdbeben (jedes ein Fall von "höherer Gewalt"). zurückzuführen sind. Die hierunter spezifizierte Ausführung von Bedingungen wird während der Existenz jeglicher Situationen der höheren Gewalt ausgesetzt und sobald möglich, unter Nutzung des angemessenen betrieblichen Aufwands der Parteien, unverzüglich wieder aufgenommen, um die Konsequenzen einer Situation höherer Gewalt zu minimieren.

J. Haftungsbeschränkung

Sämtliche Klagen eines Distributors gegen Unicity und/oder seine Beamten, Angestellten und Handelsvertreter können nur im Namen des jeweiligen Distributors und nicht als Kläger oder Sammelkläger oder repräsentativer Beschwerdeführer gemacht werden. Ungeachtet der Art solcher Klagen, ob auf Schadenersatzrecht, Vertragsrecht oder anderes, haften Unicity, seine Beamten, Angestellten und Handelsvertreter nicht für Schäden, die mehr als das sechsfache der monatlichen Provisionshöhe des Distributors betreffen, basierend auf der durchschnittlichen Provision der vergangenen zwölf Monate. Mit alleiniger Ausnahme der vorstehenden Regelung haften Unicity und seine Beamten, Angestellten und Handelsvertreter nicht für irgendwelche mittelbaren oder unmittelbaren, Sonderschäden, Folgeschäden, Strafschadenersatz, einschließlich, wobei dies nicht abschließend ist, entgangene Gewinne. Beide Vertragsparteien verzichten auf ihren Anspruch auf Rechtsmittel betreffend die Bestimmungen dieses Vertrages. Im Jahr vor und nachdem ein Fall, der eine Verfahren erforderte, zu Tage kam, dürfen keine rechtlichen Maßnahmen getroffen werden.

ANHANG A DER DISTRIBUTOR- VERTRAG

Geschäftsbedingungen

1. Ich bestätige volljährig und geschäftsfähig zu sein.
2. Nach Annahme dieses Distributor-Antrages durch Unicity Global Markets GmbH (nachfolgend "Unicity") werde ich ein selbstständiger und lizenzierter Distributor (Vertriebspartner) von Unicity sein, wodurch ich berechtigt bin, Unicity-Produkte (Produkte) in Übereinstimmung mit dem Unicity Vergütungsplan (nachfolgend "Vergütungsplan") grundsätzlich im eigenen Namen zu verkaufen. Dieser Distributor-Antrag ist auch dann von Unicity angenommen, wenn er in der Unicity-Datenbank erfasst wurde, vorausgesetzt, es wurde nicht gegen diesen Antrag und die Unternehmensrichtlinien verstoßen. Distributor-Anträge, die telefonisch gemacht werden vorübergehend angenommen; jedoch muss der Original-Distributor-Vertrag oder ein Fax davon innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Aufnahme in der Unicity-Datenbank bei Unicity eingehen, damit der Vertrag als akzeptiert gilt. Distributor-Verträge, die rechtmäßig Online eingehen, werden geprüft. Unicity kann diesen Distributor-Vertrag widerrufen, wenn Unicity zum Schluss kommt, dass der Vertrag Fehldarstellungen enthält oder Verstöße gegen den Distributor-Vertrag vorliegen.
3. Ich habe die Unternehmensrichtlinien, den Vergütungsplan und das internationale Sponsoring-Programm gelesen und erkläre mich damit einverstanden und werde mich daran halten, einschließlich etwaiger schriftlich abzuschließender Änderungen, Beilagen, Nachträgen und Zusätzen hierzu, und ich bin ferner damit einverstanden, dass sie in diesen Vertrag einbezogen sind. Mit Ausnahme der genannten Dokumente sind keine Versprechen, Darstellungen, Garantien oder Vereinbarungen gültig, außer sie liegen in schriftlicher Form vor und sind sowohl durch einen autorisierten Vertretungsberechtigten von Unicity und mich unterzeichnet. Ich akzeptiere, dass jede Verletzung des Vertrages oder anderer Vereinbarungen oder Verpflichtungen, die ich mit Unicity oder einem verbundenen Unternehmen abgeschlossen habe, zur Kündigung meiner Distributorschaft oder anderen disziplinarischen Aktionen führen kann. Sollten Unstimmigkeiten zwischen den Unternehmensrichtlinien, dem Vergütungsplan und etwaigen Änderungen und anderen Unicity-Publikationen vorliegen, so sind die aktuellen Unternehmensrichtlinien maßgebend.
4. Mir ist bekannt, dass außer dem Startpaket keine weiteren Produktkäufe erforderlich sind, um Distributor zu werden, lediglich die Zahlung der auf der Vorderseite des Distributor-Vertrages näher bezeichneten Vertriebspartner-Lizenzgebühr. Danach bin ich berechtigt, mich als selbstständiger Distributor zu betätigen.
5. Vereinbarung zur automatisierten Liefervereinbarung (Easyship). Wenn ich mich durch Abschluss einer Easyship-Vereinbarung entscheide am Programm für die automatisierte Liefervereinbarung (Easyship) teilzunehmen, bevollmächtige ich Unicity meine Bestellung spätestens am 20. eines jeden Monats an mich zu schicken, nach Abschluss der Zahlung mittels der von mir gewählten Zahlungsweise. Bis zur vollständigen Bezahlung ist Unicity zu keiner Produktlieferung verpflichtet. Der Versand erfolgt voraussichtlich innerhalb von zwei Tagen ab Zahlungseingang. Jede neue Easyship-Vereinbarung resultiert in einer Bestellung, welche voraussichtlich innerhalb von drei bis fünf Tagen ab Erhalt der Vereinbarung (oder wie in der Bestellung angegeben) und nach Zahlungseingang versandt wird. Danach wird in jedem Folgemonat meine Easyship-Bestellung versandt. Für jede Easyship-Bestellung fallen gesonderte Versandkosten an.
 - a. Easyship. Dieses Programm bietet mir die Möglichkeit, meine Produkte automatisch jeden Monat zu erhalten und garantiert mir, solange ich ein vertragstreuer Vertriebspartner bin, die PV-Qualifikationsanforderungen zu erreichen, um für Vergütungen gem. Vergütungsplan in diesem Monat berechtigt zu sein, sofern meine Easyship-Vereinbarung die Voraussetzungen für die Mindesthöhe für Vergütungen gem. Vergütungsplan erfüllt.

- b. Überprüfung. Ich überprüfe meine Easyship-Vereinbarung entsprechend den Unternehmensrichtlinien.
- c. Kündigung. Die Easyship-Vereinbarung hat eine Mindestlaufzeit von 90 Tagen. Danach kann ich meine Easyship-Vereinbarung kündigen, indem ich schriftlich eine vollständig ausgefüllte Easyship-Vereinbarung mit dem Zusatz „Easyship-Vereinbarung beenden“, oben auf dem Blatt, einreiche. Die Kündigung muss in dieser Form dem Kundendienst spätestens 10 Werktage vor meinem nächsten Easyship-Versandtermin vorliegen. Geht die Kündigung weniger als 10 Werktage vor dem Versandtermin ein, kann nicht garantiert werden, dass die letzte Bestellung nicht mehr ausgeliefert wird. In diesem Fall ist es mir nicht gestattet Easyship-Bestellungen an Unicity zurückzusenden, es sei denn ich kann nachweisen, dass meine Kündigung früher als 10 Werktage vor dem nächsten Versandtermin Unicity zugestellt worden ist, z. B. durch ein Faxprotokoll. Dies gilt auch analog für Änderungen der Easyships.
- d. 70 % Regel. Durch die Platzierung einer Produktbestellung bestätige ich damit gleichzeitig mindestens siebenzig Prozent (70 %) aller Produkte aus vorangehenden Bestellungen verkauft oder konsumiert zu haben (die „70 % Regel“).
6. Dieser Distributor-Vertrag ist gültig für ein (1) Jahr ab Annahme durch Unicity und erfordert eine jährliche Verlängerung. Unicity ist nicht verpflichtet den Distributor-Vertrag zu verlängern, sondern kann die Verlängerung aus irgendeinem Grund ablehnen.
7. Wenn ich diesen Distributor-Vertrag kündigen möchte, informiere ich Unicity durch schriftliche Mitteilung. Meine Kündigung tritt an dem Datum in Kraft, an dem Unicity meine schriftliche Kündigung erhält und akzeptiert.
8. Ich bin selbstständiger Unternehmer und kein Mitarbeiter, Partner, Mitunternehmer oder rechtlicher Vertreter von Unicity. Ich stimme damit überein, dass ich selbst für die Einhaltung der rechtlichen Bedingungen meines Geschäftes verantwortlich bin. Dies gilt insbesondere für die gewerberechtliche Verpflichtung zur Anmeldung meines Geschäftes und zur Zahlung von Steuern und Abgaben. Ich werde alle auf mein Geschäft und mich anwendbaren, staatlichen und lokalen Gesetze und Rechtsvorschriften einhalten.
9. Da ich die Verantwortung für meine Geschäftstätigkeit selbst trage, stelle ich Unicity und jedes ihrer angegliederten Unternehmen und deren rechtlich Verantwortlichen, Vertretungsberechtigten und Mitarbeiter sowie meine Upline von jeglicher Haftung für jedwede meiner Handlungen oder Versäumnisse frei. Ich stimme zu, Unicity, seine Vertretungsberechtigten, Mitarbeiter, Rechtsnachfolger, Distributor und jedes ihrer angegliederten Unternehmen und deren rechtlich Verantwortlichen im Falle eines Schadens, verursacht durch eine Handlung, Unterlassungen, Duldung oder Behauptung beim Sponsoring oder bei Ausübung meines unabhängigen Unicity-Geschäfts, zu entschädigen.
10. Dieser Distributor-Vertrag erlaubt mir, potenzielle Unicity-Distributor in meinem Heimatland anzuwerben. Ich darf Distributor in anderen Ländern nur gemäß den Bedingungen des in den Unicity-Unternehmensrichtlinien aufgeführten Internationalen Sponsorings sponsern.
11. Dieser Distributor-Vertrag gestattet mir die Rekrutierung möglicher Distributor von Unicity in meinem Heimatland. Ich werde Distributor in anderen Ländern ausschließlich in Übereinstimmung mit dem internationalen Sponsoring-Programm sponsern, das Bestandteil der Unternehmensrichtlinien ist.
12. Mir ist bekannt, dass ich verantwortlich bin für das Training und die Unterstützung jedes Distributors, den ich sponsere und/oder rekrutiere. Ich werde nach bestem Wissen und Gewissen arbeiten, für die bestmögliche Hilfestellung, Kontaktabbauungs-, Verteilungs- und/oder Verkaufstätigkeit in Verbindung mit dem Verkauf von Unicity-Produkten an den Endverbraucher. Ich bin ebenfalls einverstanden, jeden Distributor, den ich sponsere oder rekrutiere, für seine bessere Leistung bei all diesen Aktivitäten zu schulen. Ich werde mit meiner Unicity Distributor-Organisation ständig kommunizieren und meine Hilfe zur Verfügung stellen.
13. Mir ist bekannt und ich gehe damit konform, dass alle Vergütungen, die ich von Unicity erhalte, im Rahmen der Regeln und Bedingungen des Vergütungsplans oder den Regeln eines Unicity-Incentive-Programms, welches von Zeit zu Zeit von Unicity eingeführt werden kann, gewährt werden.
14. Ich versichere, dass ich kein Unicity-Produkt verändern, umpacken, umetikettieren oder anderweitig ändern werde, oder dass ich ein solches Produkt unter einem anderen Namen oder Etikett als dem von Unicity autorisierten verkaufen werde. Ferner versichere ich, dass ich keine Schriftstücke (insb. Distributor-Unterlagen jeder Art) die nicht vorab von Unicity genehmigt oder bereitgestellt wurden, herstelle, verkaufe oder zu gewerblichen Zwecken sonst wie nutze.
15. Ich versichere, dass ich keine Ansprüche aus dem Distributor-Vertrag abtrete, ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Unicity.
16. Ich versichere, Firmennamen, Marken oder andere Sonderschutzrechte von Unicity nicht ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Unicity zu verwenden.
17. Ich werde keine Nährwert- oder gesundheitsbezogenen Aussagen über Unicity-Produkte machen, insbesondere

- keine Aussagen, die sich auf die Beseitigung, Linderung oder Verhütung von Krankheiten beziehen oder auch Aussagen zum Vergütungsplan, die nicht in der offiziellen Literatur von Unicity, die von Unicity erstellt und veröffentlicht wurde, enthalten sind.
18. Unicity und ihre verbundenen Unternehmen haben Eigentumsrechte an ihren Distributor-Namens-Listen. Ich werde keine Namens-Liste oder andere Unicity-Kontakte verwenden, um den Verkauf von anderen Produkten, Programmen oder Dienstleistungen als den durch Unicity angebotenen an nicht von mir gesponserte Distributor zu fördern. Ich versichere ferner keine Beteiligung an mehr als einer Distributorschaft zu haben, es sei denn es ist im Vergütungsplan ausdrücklich gestattet. Ich werde alle bestehenden Distributor-Listen nach Beendigung meines Vertrages an Unicity zurücksenden. Mir ist bekannt, dass die Partner-Listen ein Betriebsgeheimnis von Unicity sind, zu dessen Geheimhaltung der Distributor auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verpflichtet ist.
19. Wenn ich mich dazu entscheide, meine Unicity-Produkte über meine Kredit- oder Debitkarte zu kaufen, so stellt meine Unterschrift unter diesem Distributor-Vertrag meine Zustimmung zur Aufnahme jeglicher Bestellung dar, die ich über diese Konten vornehme, sowie zur Nutzung dieser «hinterlegten» Unterschrift.
20. Sollte eine der Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so beeinflusst dies nicht die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen.
21. Dieser Vertrag untersteht der Gerichtsbarkeit des Vereinigten Königreichs. Ich stimme der Zuständigkeit der Gerichte des Vereinigten Königreichs zu, sollte es in Verbindung mit dem Vertrag zu einer Klage, einem Verfahren oder einem Prozess kommen. Im Falle eines Rechtsstreits werden die Anwaltskosten, Kosten und angemessene Reise- und Unterkunftskosten der obsiegenden Partei von der anderen Partei übernommen.
22. Ich bin damit einverstanden, dass Unicity, seine Tochtergesellschaften, verbundene Gesellschaften und deren Beamten, Angestellten und Vertreter, ungeachtet der Klageansprüche, für Folgeschäden, mittelbare oder unmittelbare Schäden sowie Schadenersatz jeglicher Art, einschließlich entgangener Gewinne und anderer Forderungen gegenüber Unicity, nicht haftbar sind. Es dürfen von keiner der Vertragsparteien dieses Distributor-Vertrages rechtliche Schritte eingeleitet werden, wenn seit dem Ereignis, das zum Klagegrund geführt hat, mehr als ein Jahr vergangen ist.
23. Ich bestätige die Richtigkeit aller Angaben, die ich in diesem Distributor-Antrag abgegeben habe und stimme zu, dass falsche oder irreführende Angaben Unicity zur fristlosen Kündigung des Vertrages berechtigen.
24. Wenn ich eine Einzelperson bin, habe ich Unicity meine korrekte Steueridentifikationsnummer anzugeben, die entweder meine Sozialversicherungsnummer oder, wenn ich im Inland lebender Ausländer bin, meine individuelle Steueridentifikationsnummer ist. Für eine Distributorschaft, die eine Partnerschaft, eine Gesellschaft, ein Unternehmen oder ein Verband ist und in den Vereinigten Staaten ansässig ist oder nach US-Recht geführt wird, hat der Distributor Unicity seine Bundessteuer Nummer anzugeben. Falls ich Unicity eine falsche Steuernummer angegeben habe, kann Unicity einen Teil meines Einkommens zurückbehalten oder an die Bundessteuerbehörde der USA (IRS) überweisen, gemäß den geltenden IRS-Richtlinien. Durch Unterschreiben dieses Vertrages bestätige ich, dass die Unicity angegebene Steueridentifikationsnummer stimmt.

Hauptsitz Europa:
UnicityGlobal Markets GmbH
Rigistrasse 2
CH-6300 Zug
Schweiz
0844 556 556
www.unicity.com

Für weitere Informationen kontaktieren Sie bitte Ihren Sponsor.

Die Verfügbarkeit der Produkte variiert von Land zu Land.

Unicity garantiert einem Distributor keine spezifische Vergütung oder Einkommen, Gewinn oder Erfolg. Gewinn und Erfolg eines Distributors entstehen nur durch erfolgreiche Kundenbeziehungen und durch Verkauf, Anwendung und Verbrauch von Unicity-Produkten innerhalb der Downline des Distributors. Distributor werden aufgefordert, ihre eigene Vertriebsorganisation kontinuierlich auf- und auszubauen durch stetige Rekrutierung, Schulung und Unterstützung von Distributoren.

© 2016 Unicity International Inc. All Rights Reserved.

UNICITY

26785 REV2