

# It Works! Marketing International Deutschland

## RICHTLINIEN und VERFAHRENSWEISEN Gültig ab 1. Mai 2015

### INHALTSVERZEICHNIS

<b>ABSCHNITT 1 - EINLEITUNG</b> .....	4
1.1 - RICHTLINIEN UND VERGÜTUNGSPLAN ALS TEIL DES VERTRIEBSPARTNERVERTRAGS .....	4
1.2 - ZWECK DER RICHTLINIEN .....	4
1.3 - VERTRAGSÄNDERUNGEN.....	4
1.4 - VERZÖGERUNGEN .....	5
1.5 - TEILNICHTIGKEITSKLAUSEL .....	5
1.6 - RECHTSVERZICHT .....	5
<b>ABSCHNITT 2 - SO WERDEN SIE VERTRIEBSPARTNER</b> .....	5
2.1 - VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE TÄTIGKEIT ALS VERTRIEBSPARTNER .....	5
2.2 - PRODUKTKÄUFE SIND NICHT ERFORDERLICH .....	6
2.3 - LEISTUNGEN FÜR VERTRIEBSPARTNER .....	6
2.4 - LAUFZEIT UND VERLÄNGERUNG DES IT WORKS!-VERTRIEBSPARTNERVERTRAGS.....	6
<b>ABSCHNITT 3 - DAS IT WORKS!-VERTRIEBSGESCHÄFT</b> .....	6
3.1 - BESTIMMUNGEN DES IT WORKS!-VERGÜTUNGSPLANS .....	6
3.2 - WERBUNG .....	7
3.2.1 - Allgemeines.....	7
3.2.2 - Marketing- und Vertriebsaufbaussysteme .....	8
3.2.3 - Vertriebspartner-Websites .....	8
3.2.4 - Andere Verkaufskanäle als Direktverkauf wie Blogs, Chatrooms, soziale Netzwerke, Online-Auktionen und andere Online-Foren .....	8
3.2.5 - Domain-Namen und E-Mail-Adressen .....	9
3.2.6 - Markenzeichen und Urheberrecht .....	9
3.2.7 - Medien und Medienanfragen .....	9
3.2.8 - Unerwünschte E-Mails .....	9
3.2.9 - Unerwünschte Faxmitteilungen und Telefonanrufe .....	10
3.2.10 - Zeitungsanzeigen.....	10
3.3 - VERBOT VON BONUS-KÄUFEN .....	10
3.4 - FIRMEN.....	11
3.4.1 - VERÄNDERUNGEN EINER FIRMA .....	12
3.5 - WECHSEL DES SPONSORS.....	12
3.5.1 - Kündigung und Neubewerbung .....	13
3.6 - UNZULÄSSIGE AUSSAGEN UND HANDLUNGEN .....	13

3.6.1 - Haftungsfreistellung .....	13
3.6.2 - Produktversprechen .....	14
3.6.3 - Einkommensaussagen.....	14
3.6.4 - Vorher-Nachher-Fotos .....	14
3.6.5 - Offenlegung des Einkommens .....	15
3.7 - KOMMERZIELLER EINZELHANDEL .....	16
3.8 - HANDELSMESSEN, FACHMESSEN UND ANDERE VERKAUFSFOREN .....	17
3.8.1 - Schlichtung bei Doppelbuchungen.....	17
3.9 - INTERESSENKONFLIKTE .....	18
3.9.1 - Abwerbeverbot.....	18
3.9.2 - Verkauf von Konkurrenzprodukten oder -dienstleistungen .....	19
3.9.3 - Teilnahme von Vertriebspartnern an anderen Direktvertriebsprogrammen .....	19
3.9.4 - Downline-Aktivitätsberichte (Genealogie-Berichte).....	19
3.10 - ABWERBEN VON GESCHÄFTSPARTNERN ANDERER DIREKTVERTRIEBE .....	20
3.11 - Quer-Sponsoring.....	20
3.12 - Fehler oder Fragen.....	21
3.13 - STAATLICHE ANERKENNUNG ODER BILLIGUNG .....	21
3.14 - ZURÜCKHALTEN VON BEWERBUNGEN ODER BESTELLUNGEN.....	21
3.15 - IDENTIFIZIERUNG .....	21
3.16 - EINKOMMENSTEUER .....	21
3.17 - SELBSTSTÄNDIGKEIT.....	21
3.18 - VERSICHERUNG .....	22
3.19 - INTERNATIONALER VERTRIEB.....	22
3.20 - BESTANDSVERWALTUNG.....	23
3.21 - EINHALTUNG VON GESETZEN .....	23
3.22 - MINDERJÄHRIGE .....	23
3.23 - EIN IT WORKS!-GESCHÄFT PRO VERTRIEBSPARTNER UND HAUSHALT .....	23
3.24 - AKTIVITÄTEN VON MITGLIEDERN DER HAUSGEMEINSCHAFT ODER AFFILIERTEN PERSONEN.....	23
3.25 - ANFORDERUNG VON UNTERLAGEN.....	24
3.26 - ZUSAMMENZIEHEN EINER VERTRIEBSORGANISATION („ROLL-UP“) .....	24
3.27 - VERKAUF, ÜBERTRAGUNG ODER ABTRETUNG EINES IT WORKS!-GESCHÄFTS.....	24
3.28 - SPALTUNG EINES IT WORKS!-GESCHÄFTS .....	25
3.29 - SPONSORING .....	26
3.30 - NACHFOLGE .....	26
3.31 - ÜBERTRAGUNG NACH DEM TOD EINES VERTRIEBSPARTNERS .....	26
3.32 - ÜBERTRAGUNG NACH ARBEITSUNFÄHIGKEIT EINES VERTRIEBSPARTNERS.....	26
3.33 - TELEFONVERKAUF .....	26
3.34 - ZUGRIFF AUF EIN BACK OFFICE.....	27
<b>ABSCHNITT 4 - VERANTWORTLICHKEITEN VON VERTRIEBSPARTNERN .....</b>	<b>27</b>
4.1 - ÄNDERUNGEN DER KONTAKTDATEN .....	27
4.2 - FORTBILDUNGSVERPFLICHTUNGEN .....	27
4.2.1 - LAUFENDE SCHULUNG .....	27
4.2.2 - SCHULUNGSAUFGABEN .....	28
4.2.3 - Verkaufsförderung .....	28
4.2.4 - „Residual“vergütung .....	28
4.3 - Herabsetzung und Rufschädigung .....	28
4.4 - Bereitstellung von Unterlagen für Bewerber.....	28
4.5 - Meldung von Verstößen gegen die Richtlinien.....	28
4.6 - VERTRAULICHKEIT/KOMMUNIKATION MIT ANBIETERN .....	29
<b>ABSCHNITT 5 - VERKAUFSBEDINGUNGEN .....</b>	<b>29</b>

5.1 - PRODUKTVERKÄUFE.....	29
5.2 - VERTRIEBSGEBIETE .....	29
5.3 - VERKAUFSQUITTUNGEN .....	29
5.4 - VERBOT VON UMVERPACKUNG, UMFIRMIERUNG UND PRODUKTPROBEN.....	30
5.5 - PRODUKTKURKUNFT .....	30
<b>ABSCHNITT 6 - BONUS UND PROVISION .....</b>	<b>30</b>
6.1 - VORAUSSETZUNGEN FÜR BONUS UND PROVISION.....	30
6.1.1 - Fristen für die Qualifikation .....	30
6.1.2 - Provisionszahlungen .....	30
6.2 - KORREKTUR VON BONUS- UND PROVISIONSZAHUNGEN.....	31
6.2.1 - Korrekturen aufgrund von Produktrücksendungen und Rücktritt von Dienstleistungen .....	31
6.2.2 - Sonstige Abzüge.....	31
6.3 - BERICHTE.....	31
6.4 - REGELN IM ZUSAMMENHANG MIT VORZUGSKUNDEN.....	32
<b>ABSCHNITT 7 - PRODUKTGARANTIE, RÜCKSENDUNG UND BESTANDSRÜCKKAUF .....</b>	<b>33</b>
7.1 - PRODUKTGARANTIE .....	33
7.2 - WAREN RÜCKSENDUNG DURCH EINZELHANDELSKUNDEN .....	33
7.3 - RÜCKSENDUNG VON BESTÄNDEN UND VERKAUFSHILFEN SEITENS DES VERTRIEBSPARTNERS BEI VERTRAGSKÜNDIGUNG .....	33
7.4 - VERFAHRENSWEISEN FÜR ALLE RÜCKSENDUNGEN DURCH VERTRIEBSPARTNER.....	34
<b>ABSCHNITT 8 - SCHLICHTUNG UND DISZIPLINARVERFAHREN .....</b>	<b>35</b>
8.1 - DISZIPLINARMABNAHMEN .....	35
8.2 - BESCHWERDEN .....	35
8.3 - SCHLICHTUNGS AUSSCHUSS.....	36
8.4 - VERMITTLUNG .....	36
8.5 - SCHLICHTUNG .....	37
8.6 - GELTENDES RECHT, GERICHTSBARKEIT UND GERICHTSSTAND .....	37
<b>ABSCHNITT 9 - ZAHLUNG UND VERSAND.....</b>	<b>37</b>
9.1 - RETOURNIERTE SCHECKS .....	37
9.2 - RÜCKBUCHUNG (CHARGEBACK).....	37
9.3 - NUTZUNG VON KREDITKARTEN UND GIROKONTEN DURCH DRITTE.....	37
9.4 - MWST. ....	37
<b>ABSCHNITT 10 - INAKTIVITÄT, NEUKLASSIFIZIERUNG &amp; KÜNDIGUNG .....</b>	<b>37</b>
10.1 - FOLGEN EINER KÜNDIGUNG .....	37
10.2 - KÜNDIGUNG DURCH IT WORKS!.....	38
10.3 - KÜNDIGUNG DURCH DEN VERTRIEBSPARTNER.....	38
10.4 - NICHTVERLÄNGERUNG .....	38
<b>11 DEFINITIONEN .....</b>	<b>38</b>

## **ABSCHNITT 1 - EINLEITUNG**

### **1.1 - Richtlinien und Vergütungsplan als Teil des Vertriebspartnervertrags**

Diese Richtlinien und Verfahrensweisen in ihrer aktuellen Form sowie in der ggf. von der It Works! Marketing International, PO Box 12568, Dublin 2, Irland, euinfo@itworksglobal.com. (im Folgenden als „It Works!“ oder „das Unternehmen“ bezeichnet) in der gemäß Ziff 1.3 geänderten Fassung sind ein integraler Bestandteil des It Works!-Vertriebspartnervertrags. Wenn in diesen Richtlinien der Begriff „Vertrag“ verwendet wird, bezieht er sich auch auf die folgenden Dokumente: diese Richtlinien und Verfahrensweisen, den It Works!-Vergütungsplan, die Vertriebspartnerbedingungen und das It Works!-Anmeldeformular für Unternehmen (falls zutreffend). Diese Dokumente werden zum Bestandteil des It Works!-Vertriebspartnervertrags (in ihrer aktuellen Form und in der ggf. von It Works! veränderten Fassung). Jeder Vertriebspartner ist verpflichtet, die aktuellste Version dieser Richtlinien und Verfahrensweisen zu lesen, zu kennen, zu befolgen und zu gewährleisten, dass seine geschäftliche Aktivität diesen Vorgaben entspricht. Beim Sponsern oder Anmelden von neuen Vertriebspartnern sollte der sponsernde Vertriebspartner bestätigen, dass der Bewerber online Zugang zur aktuellsten Version dieser Richtlinien und Verfahrensweisen sowie zum It Works!-Vergütungsplan hat, bevor der Vertriebspartnervertrag unterzeichnet wird. Sollte ein Konflikt zwischen diesen Richtlinien und Verfahrensweisen und einer Klausel des Vertriebspartnervertrags auftreten, dann gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen dieser Richtlinien und Verfahrensweisen.

### **1.2 - Zweck der Richtlinien**

It Works! ist ein Direktvertriebsunternehmen, das seine Produkte und Dienstleistungen über selbstständige Vertriebspartner (im Folgenden als „Vertriebspartner“ bezeichnet) an Kunden verkauft. Es muss

betont werden, dass Ihr Erfolg und der Erfolg anderer Vertriebspartner von der Integrität der Männer und Frauen abhängt, die unsere Produkte und Dienstleistungen vertreiben. Um die Beziehung zwischen Vertriebspartnern und It Works! eindeutig festzulegen und einen expliziten Standard für akzeptables Geschäftsgebaren zu setzen, hat It Works! den Vertrag verfasst.

Vertriebspartner von It Works! sind verpflichtet, alle im Vertrag festgelegten Bestimmungen zu erfüllen. It Works! kann diese unter den in Abschnitt 1.3 genannten Voraussetzungen sowie allen rechtlichen Voraussetzungen, denen das Unternehmen und sein Verhalten unterliegen, ändern. Da Ihnen viele dieser Standards möglicherweise nicht bekannt sind, ist es sehr wichtig, dass Sie den Vertrag lesen und befolgen. Bitte prüfen Sie die Informationen in diesem Handbuch eingehend. Es erläutert und reguliert die Beziehung zwischen Ihnen als selbstständigem Vertriebspartner und dem Unternehmen. Wenn Sie Fragen zu Richtlinien oder Regeln haben, wenden Sie sich bitte unverzüglich an Ihren Sponsor oder an It Works!.

### **1.3 - Vertragsänderungen**

Bei Veränderungen der rechtlichen Voraussetzungen bzw. des Geschäftsumfelds behält It Works! sich das Recht vor, den Vertrag und seine Preise nach alleinigem und uneingeschränktem Ermessen zu ändern. Mit der Unterzeichnung des Vertriebspartnervertrags verpflichtet sich ein Vertriebspartner, alle Veränderungen, die It Works! vornimmt, einzuhalten. Veränderungen treten 30 Tage nach der Veröffentlichung der entsprechenden Mitteilung an alle Vertriebspartner in Kraft. Die Bekanntgabe von Veränderungen erfolgt in offiziellen It Works!-Materialien. Das Unternehmen stellt allen Vertriebspartnern ein komplettes Exemplar der geänderten Regelungen mittels einer oder mehrerer der folgenden Methoden zur Verfügung: (1) Veröffentlichung auf der offiziellen Website des Unternehmens, (2) elektronische Post (E-Mail), (3) Veröffentlichung in den Unternehmenszeitschriften, (4)

Veröffentlichung auf Produktbestellungen oder Bonus-Schecks oder (5) durch spezielle Postsendungen. Die Fortführung des It Works!-Geschäfts bzw. die Akzeptanz zukünftiger Bonus- oder Provisionszahlungen ist gleichbedeutend mit der Akzeptanz aller Änderungen seitens eines Vertriebspartner. Falls der Vertriebspartner den aktualisierten Bedingungen nicht zustimmt, wird der Vertriebspartnervertrag umgehend beendet.

#### **1.4 - Verzögerungen**

It Works! übernimmt keine Verantwortung für Verzögerungen oder Nichterfüllung seiner Verpflichtungen, wenn die Erfüllung aufgrund von Umständen, auf die das Unternehmen keinen Einfluss hat, kommerziell unausführbar wird. Hierzu zählen u. a. Streiks, Arbeitskämpfe, Unruhen, Kriege, Brände, Todesfälle, Beeinträchtigungen der Lieferquelle einer Partei oder staatliche Anordnungen bzw. Verfügungen.

#### **1.5 - Teilnichtigkeitsklausel**

Sollte sich eine Bestimmung dieses Vertrags als unwirksam, gesetzeswidrig oder nicht durchsetzbar erweisen, wird die verletzte Bestimmung soweit geändert, bis sie gültig, rechtens und vollziehbar ist. Sollte eine derartige Änderung nicht möglich sein, wird die betreffende Bestimmung aus dem Vertrag gestrichen. Sämtliche im Zuge dieser Klausel durchgeführten Änderungen und Streichungen von Bestimmungen oder Teilen davon, beeinträchtigen keineswegs die Gültigkeit und Durchsetzbarkeit des Rests dieses Vertrages.

#### **1.6 - Rechtsverzicht**

Das Unternehmen verzichtet unter keinen Umständen auf sein Recht, auf die Einhaltung des Vertrags und der gültigen Gesetze, die die geschäftliche Tätigkeit regeln, zu bestehen. Sollte It Works! Rechte oder Ansprüche, die dem Unternehmen im Rahmen des Vertrags zustehen, nicht ausüben bzw. nicht auf die strikte Einhaltung einer Verpflichtung oder Regelung des Vertrags seitens eines Vertriebspartners bestehen und sollten Gewohnheiten und Praktiken der Vertragsparteien von den

Vertragsbedingungen abweichen, stellt dies in keinem Fall einen Verzicht des Unternehmens auf sein Recht dar, die exakte Befolgung des Vertrags zu verlangen. Ein Verzicht seitens It Works! kann nur schriftlich durch einen Prokuristen des Unternehmens umgesetzt werden. Verzichtet It Works! bei einem Verstoß durch einen Vertriebspartner auf seine Rechte, hat dies keinerlei Einfluss auf die Rechte des Unternehmens bei einem späteren Verstoß bzw. auf die Rechte oder Verpflichtungen anderer Vertriebspartner. Auch eine Verzögerung oder ein Versäumnis seitens It Works! im Zusammenhang mit der Ausübung eines Rechts infolge eines Verstoßes hat keinen Einfluss auf die Rechte von It Works! im Zusammenhang mit diesem Verstoß oder späteren Verstößen.

Die Existenz einer Forderung oder eines Klageanspruchs seitens eines Vertriebspartners gegenüber It Works! stellt keine Verteidigung gegen die Durchsetzung von Bestimmungen oder Klauseln des Vertrags durch It Works! dar.

## **ABSCHNITT 2 - SO WERDEN SIE VERTRIEBSPARTNER**

### **2.1 - Voraussetzungen für die Tätigkeit als Vertriebspartner**

Um Vertriebspartner von It Works! zu werden, müssen Bewerber:

- a) im eigenen Wohnsitzland volljährig sein,
- b) in einem Land oder Hoheitsgebiet ansässig sein, das It Works! offiziell für verkaufsoffen erklärt hat,
- c) eine gültige Sozialversicherungs- oder Umsatzsteuer-Nr. besitzen oder andere Identifikationsmittel verwenden, um ihre Identität und ihren Wohnsitz in Ländern oder Hoheitsgebieten nachzuweisen, die von It Works! für verkaufsoffen erklärt wurden,
- d) ein It Works!-Vertriebspaket (Sales Kit) erwerben und
- e) eine korrekt ausgefüllte Vertriebspartnerbewerbung nebst Vertrag an It Works! senden,

entweder in Papierform oder in einem Online-Format.

- f) Bei der Anmeldung müssen die Felder „Vorname“ und „Nachname“ den Vor- und Nachnamen der Person enthalten, die sich als Vertriebspartner anmeldet. Bei Anmeldung einer juristischen Person (Firma) müssen Vor- und Nachname der für das Geschäft verantwortlichen Person eingegeben werden. Firmen, die nicht im Handelsregister eingetragen sind, können auf der replizierten Website eingesetzt werden, aber nicht als Firmenname im Benutzerkonto.

## 2.2 - Produktkäufe sind nicht erforderlich

Niemand ist verpflichtet, Produkte, Dienstleistungen oder Verkaufshilfen von It Works! zu erwerben oder eine Gebühr für die Anmeldung als Vertriebspartner zu zahlen, abgesehen vom Kauf eines Starter Pakets zum Eigenkostenpreis. Um sich mit den Produkten, Dienstleistungen, Verkaufstechniken, Verkaufshilfen von It Works! sowie anderen Angelegenheiten vertraut zu machen, empfiehlt das Unternehmen neuen Vertriebspartnern den Kauf eines Starter Pakets. It Works! erklärt sich bereit, wiederverkäufliche Ausstattungen gemäß Abschnitt 7.3 von Vertriebspartnern zurückzukaufen, die den Vertriebspartnervertrag kündigen.

## 2.3 - Leistungen für Vertriebspartner

Sobald die Vertriebspartnerbewerbung nebst Vertrag von It Works! akzeptiert wurde, stehen neuen Vertriebspartnern die Leistungen des Vergütungsplans und die Vorteile des Vertriebspartnervertrags offen. Hierzu zählen die Rechte,

- a) Produkte und Dienstleistungen von It Works! an Endverbraucher zu verkaufen,
- b) am It Works!-Vergütungsplan teilzuhaben (ggf. Empfang von Bonus- und Provisionszahlungen),
- c) die Aufnahme anderer Vertriebspartner in die It Works!-Geschäftsstruktur zu sponsern und so

eine eigene Vertriebsorganisation aufzubauen und im It Works!-Vergütungsplan weiter zu kommen,,

- d) regelmäßig Fachliteratur und andere Mitteilungen von It Works! zu erhalten,
- e) ggf. an von It Works! gesponserten Veranstaltungen zu Unterstützungs-, Service-, Schulungs-, Motivations- und Anerkennungszwecken teilzunehmen (nach Zahlung einer entsprechenden Gebühr) und
- f) an Wettbewerben und Programmen zu Werbe- und Motivationszwecken teilzunehmen, die It Works! für seine Vertriebspartner sponsert.

## 2.4 - Laufzeit und Verlängerung des It Works!-Vertriebspartnervertrags

Die Laufzeit des Vertriebspartnervertrags beträgt ein Jahr ab Datum der Akzeptanz seitens It Works! (vorbehaltlich vorheriger Kündigung oder Neuklassifizierung gemäß Abschnitt 10). Vertriebspartner müssen den Vertriebspartnervertrag jedes Jahr durch Zahlung einer Verlängerungsgebühr von €41 am oder vor dem Jahrestag des Vertragsabschlusses verlängern. Wird die Verlängerungsgebühr nicht innerhalb von 30 Tagen nach Ablauf des Vertriebspartnervertrags gezahlt, endet der Vertrag.

## ABSCHNITT 3 - DAS IT WORKS!- VERTRIEBSGESCHÄFT

### 3.1 - Bestimmungen des It Works!-Vergütungsplans

Vertriebspartner unterliegen den Bestimmungen des It Works!-Vergütungsplans, wie sie in der offiziellen Unternehmensliteratur dargelegt sind. Vertriebspartner sind nicht befugt, das It Works!- Geschäftsmodell durch oder in Kombination mit anderen Marketingsystemen, -programmen oder -methoden anzubieten als denen, die in der offiziellen It Works!-Literatur dargelegt sind. Vertriebspartner sind nicht berechtigt, andere aktuelle Vertriebspartner aufzufordern bzw. zu ermutigen, It Works! in einer Form einzusetzen, die von dem in der offiziellen Unternehmensliteratur festgelegten

Programm abweicht. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, andere aktuelle oder potenzielle Vertriebspartner aufzufordern oder zu ermutigen, andere Verträge oder Vereinbarungen als die offiziellen It Works!-Vereinbarungen und -Verträge zu unterzeichnen, um It Works!-Vertriebspartner zu werden. Ebenso ist es Vertriebspartnern untersagt, aktuelle oder potenzielle Kunden oder Vertriebspartner aufzufordern oder zu ermutigen, einen Kauf von oder eine Zahlung an eine Person oder Organisation zu tätigen, um am It Works!-Vergütungsplan teilzuhaben, abgesehen von den Käufen bzw. Zahlungen, die in der offiziellen Unternehmensliteratur als empfehlenswert bzw. erforderlich genannt sind.

## **3.2 - Werbung**

### **3.2.1 - Allgemeines**

Alle Vertriebspartner sind verpflichtet, den guten Ruf von It Works! und seinen Produkten zu schützen und zu fördern. Die Vermarktung und Verkaufsförderung von It Works!, das It Works!- Geschäftsmodell, des Vergütungsplans und der It Works!-Produkte und -Dienstleistungen dürfen nicht gegen das öffentliche Interesse verstoßen und keine ungebührlichen, betrügerischen, irreführenden, unethischen oder unmoralischen Verhaltensweisen oder Praktiken umfassen und müssen den geltenden Gesetzen und Verhaltenskodizes entsprechen.

Um für die Produkte und Dienstleistungen sowie das fantastische Geschäftsmodell zu werben, die It Works! bietet, müssen Vertriebspartner die Verkaufshilfen und unterstützenden Materialien verwenden, die von It Works! erstellt werden. Der Grund für diese Bestimmung ist sehr einfach. It Works! hat seine Produkte, Produktbeschriftungen, den Vergütungsplan und die Werbematerialien sorgfältig gestaltet, um zu gewährleisten, dass jeder Aspekt des Unternehmens redlich, ehrlich und nachgewiesen ist und den umfassenden und komplexen rechtlichen Bestimmungen geltender Gesetze entspricht. Wenn es It Works!-Vertriebspartnern gestattet wäre,

eigene Verkaufshilfen und Werbematerialien zu entwickeln, wäre ungeachtet ihrer Integrität und guten Absichten die Wahrscheinlichkeit groß, dass sie unabsichtlich gegen Gesetze oder Bestimmungen verstoßen würden, denen das It Works!-Vertriebsgeschäft unterliegt. Auch wenn derartige Verstöße relativ selten wären, würden sie das It Works!-Geschäftsmodell für alle Vertriebspartner gefährden.

Dementsprechend sind Vertriebspartner verpflichtet, alle schriftlichen Verkaufshilfen, Vertriebsaufbausysteme, Verkaufsförderungs- und Werbematerialien sowie sonstige Literatur zur Genehmigung durch das Unternehmen an [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com) zu senden. Wenn ein Vertriebspartner keine spezifische schriftliche Genehmigung für die Verwendung derartiger Hilfsmittel erhält, gilt der Antrag als abgelehnt. Unabhängig gestaltete Websites sind nur zulässig, wenn diese vom Unternehmen genehmigt wurden.

It Works! gestattet es Vertriebspartnern nicht, Verkaufshilfen an andere It Works!-Vertriebspartner zu verkaufen. Vertriebspartner, die von It Works! die Befugnis erhalten, eigene Verkaufshilfen zu produzieren, dürfen diese Materialien also nicht an andere It Works!-Vertriebspartner verkaufen. Vertriebspartner können genehmigtes Material auf eigenen Wunsch anderen Vertriebspartnern kostenfrei zur Verfügung stellen, sind jedoch nicht befugt, das Material anderen It Works!-Vertriebspartnern in Rechnung zu stellen, abgesehen von Fällen, in denen dies vom Unternehmen ausdrücklich schriftlich genehmigt wurde. Vertriebspartnern ist es untersagt, Schriftstücke oder Marketingmaterialien, Filme oder Tonaufnahmen zu reproduzieren oder zu kopieren, die mit vom Unternehmen produzierten Materialien identisch bzw. diesen täuschend ähnlich sind.

Ferner behält sich It Works! das Recht vor, die Genehmigung für Verkaufshilfen, Promotion- und Werbematerialien bzw.

andere Literatur zu widerrufen. Vertriebspartner verzichten auf alle Schadensersatz- oder Vergütungsansprüche, die aus einem solchen Widerruf entstehen bzw. mit diesem in Verbindung stehen.

### **3.2.2 - Marketing- und Vertriebsaufbausysteme**

a) Alle Systeme müssen zunächst der Compliance-Abteilung von It Works! vorgelegt und anschließend überprüft und von der Geschäftsführung gebilligt werden, bevor sie die Testserver-Umgebung verlassen.

b) Das System darf nur gegenüber den persönlich vom Vertriebspartner angemeldeten Personen beworben werden, die es wiederum gegenüber den von ihnen persönlich angemeldeten Personen bewerben können.

c) Auf der Doppeldiamantebene und darüber muss der Vertriebspartner die schriftliche Genehmigung seiner Downline-Mitarbeiter auf Diamantebene und darüber einholen, die es gestattet, an die jeweiligen Downlines zu vermarkten.

d) Nach der ersten Genehmigung muss der Vertriebspartner alle Modifikationen oder Veränderungen genehmigen lassen.

e) Im System dürfen nur die standardmäßigen Imagepakete des Unternehmens verwendet werden.

f) Angegliederte Programme sind nicht zulässig, z. B. €5 für jede angeworbene Person oder kostenlose Bereitstellung des Systems bei Anwerbung von 2 Personen.

g) Das System darf keine Produkt- oder Einkommensversprechen aufstellen.

### **3.2.3 - Vertriebspartner-Websites**

Wenn ein Vertriebspartner eine Internetseite zu Marketingzwecken verwenden möchte, ist dies nur im Rahmen des Website-Replizierungsprogramms des Unternehmens gestattet. Dieses Programm erlaubt es Vertriebspartnern, im Internet zu werben; dabei können sie aus

verschiedenen Designs für Startseiten auswählen, die mit der Botschaft des Vertriebspartners und den jeweiligen Kontaktangaben personalisiert werden können. Diese Websites sind nahtlos mit der offiziellen It Works!-Website verknüpft und bieten Vertriebspartnern einen professionellen und vom Unternehmen genehmigten Internetauftritt. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, unabhängig eine Website zu gestalten, die die Namen, Logos oder Produktbeschreibungen von It Works! verwendet oder (direkt oder indirekt) für It Works!-Produkte bzw. das It Works!-Geschäftsmodell wirbt. Auch dürfen Vertriebspartner keine anonyme Online-Werbung nutzen, die Produkt- oder Einkommensversprechen aufstellt, welche letztlich mit It Works!-Produkten, dem It Works!-Geschäftsmodell oder dem It Works!-Vergütungsplan in Verbindung stehen. Die Verwendung jeder anderen Website oder Internetseite (einschließlich Auktionsseiten wie eBay oder Craigslist), um den Verkauf von It Works!-Produkten, dem It Works!-Geschäftsmodell oder des Vergütungsplans zu fördern, verstößt gegen den Vertrag und berechtigt It Works! zur fristlosen Kündigung des Vertrags bzw. kann zu den Disziplinarmaßnahmen führen, die in Abschnitt 8.1. dargelegt sind. Im Anhang **„Soziale Medien und Internet“ dieser Richtlinien und Verfahrensweisen** finden Sie nähere Erläuterungen zu den Grundsätzen des Unternehmens.

### **3.2.4 - Andere Verkaufskanäle als Direktverkauf wie Blogs, Chatrooms, soziale Netzwerke, Online-Auktionen und andere Online-Foren**

It Works! ist ein Direktvertriebsunternehmen. Hiermit sind andere Vertriebskanäle nicht vereinbar. Daher ist es Vertriebspartnern untersagt, Online-Blogs, Chatrooms, soziale Netzwerke, Online-Auktionsseiten oder andere Online-Foren zu verwenden, um die Produkte und Dienstleistungen von It Works! bzw. das It Works!-Geschäftsmodell zu verkaufen. Im Anhang **„Soziale Medien und Internet“ dieser**

**Richtlinien und Verfahrensweisen** finden Sie nähere Erläuterungen zu den Grundsätzen des Unternehmens.

### **3.2.5 - Domain-Namen und E-Mail-Adressen**

Außer in Fällen, in denen dies in diesen Richtlinien und Verfahrensweisen ausdrücklich gestattet wird, ist es Vertriebspartnern untersagt, Markennamen, Markenzeichen, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungsmarken, Produktnamen von It Works! bzw. Unternehmensnamen oder Derivative davon für eine Internet-Domain oder den Namen einer replizierten Website zu verwenden bzw. zu versuchen, diese anzumelden. Ebenso ist es Vertriebspartnern untersagt, die Markennamen, Markenzeichen, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungsmarken, Produktnamen des Unternehmens bzw. den Unternehmensnamen oder Derivative davon in eine E-Mail-Adresse zu integrieren bzw. dies zu versuchen. Wenn ein Vertriebspartner Domain-Namen oder E-Mail-Adressen besitzt oder kontrolliert, die mit den geschäftlichen Aktivitäten des Unternehmens bzw. seinen Produkten und Dienstleistungen in Verbindung stehen, ähnlich oder gar identisch sind, behält das Unternehmen sich das Recht vor, vom Vertriebspartner zu verlangen, die Domain oder E-Mail Adresse löschen zu lassen oder soweit gesetzlich möglich, das Eigentum an und die Kontrolle über diese Domain-Namen und E-Mail-Adressen zum ursprünglich gezahlten Preis an das Unternehmen zu übertragen.

### **3.2.6 - Markenzeichen und Urheberrecht**

It Works! untersagt die Verwendung seiner Markennamen, Markenzeichen, Designs oder Symbole ohne vorherige schriftliche Genehmigung; dies gilt auch für die Vertriebspartner des Unternehmens. Vertriebspartner sind nicht befugt, ohne vorherige schriftliche Genehmigung von It Works! Unternehmensveranstaltungen oder Reden zu Verkaufs- oder Vertriebszwecken aufzuzeichnen. Ebenso ist es Vertriebspartnern untersagt, Aufzeichnungen von Audio- oder Videopräsentationen, die vom Unternehmen

hergestellt wurden, zum Verkauf oder zur persönlichen Verwendung zu reproduzieren.

### **3.2.7 - Medien und Medienanfragen**

Selbstständige Vertriebspartner von It Works! sind nicht befugt, sich gegenüber Medienquellen wie Rundfunk, Fernsehen, Zeitungs- und Zeitschriftenreportern und Werbeträgern u. Ä. zu äußern. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet zu versuchen, Medienanfragen zu It Works!, seinen Produkten und Dienstleistungen bzw. zu ihrem eigenen unabhängigen It Works!-Vertriebsgeschäft zu beantworten. Alle Anfragen von Medien jeder Art müssen sofort an die It Works!-Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit unter [PR@itworksglobal.com](mailto:PR@itworksglobal.com) weitergeleitet werden. Die PR-Abteilung prüft die Medienanfrage und entscheidet, ob und wie das Unternehmen darauf reagiert. Diese Regelung soll sicherstellen, dass der Öffentlichkeit korrekte und einheitliche Informationen sowie ein angemessenes Unternehmensimage vermittelt werden.

Vertriebspartner sind nicht befugt, ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung seitens der PR- oder Compliance-Abteilung von It Works! Medien für Werbe-, Vertriebs- und Verkaufsförderungszwecke für It Works!-Produkte oder das It Works!-Geschäftsmodell zu nutzen.

It Works! untersagt die Verwendung von Abbildungen von Prominenten, die den Anschein erwecken, dass diese It Works!-Produkte verwenden, ebenso wie die Aufstellung von Behauptungen zu Bildmaterial, das nicht Ihr Eigentum ist.

### **3.2.8 - Unerwünschte E-Mails**

It Works! gestattet es Vertriebspartnern nicht, unerwünschte E-Mails zu senden; der Versand muss zuvor ausdrücklich vom Empfänger gestattet worden sein (Opt-In) und alle rechtlichen Vorgaben müssen befolgt werden.. Jede von einem Vertriebspartner versandte E-Mail, die für It Works!, das It Works!- GESCHÄFTSMODELL oder It Works!-Produkte wirbt, muss die folgenden Voraussetzungen erfüllen:

- a) Es muss eine funktionierende E-Mail-Adresse für Rücksendungen an den Absender vorhanden sein.
- b) Die E-Mail muss den Hinweis enthalten, dass der Empfänger über die funktionierende Rücksende-Adresse auf die E-Mail antworten kann, um zukünftige E-Mail-Angebote oder -Korrespondenz abzulehnen (ein funktionierender Abmeldungshinweis).
- c) Die E-Mail muss die postalische Anschrift des Vertriebspartners enthalten.
- d) Die E-Mail muss klar und unübersehbar darauf hinweisen, dass der Inhalt eine Werbung bzw. ein Angebot darstellt.
- e) Die Verwendung irreführender Betreffzeilen und/oder inkorrekt überschrieben ist untersagt.
- f) Alle Abmeldungen oder Widerrufe von vorausgegangenen Anmeldungen, ob per E-Mail, auf postalischem oder anderem Wege, müssen respektiert werden. Erhält ein Vertriebspartner eine Abmeldung von einem E-Mail-Empfänger, muss eine Kopie der Abmeldung an das Unternehmen weitergeleitet werden.

It Works! versendet von Zeit zu Zeit kommerzielle E-Mails an Vertriebspartner. Mit der Unterzeichnung des Vertriebspartnervertrags erklärt sich ein Vertriebspartner mit der Versendung derartiger E-Mails durch das Unternehmen und der Tatsache einverstanden, dass die postalische und E-Mail-Adresse des Vertriebspartners wie oben beschrieben in derartigen E-Mails enthalten ist. It Works! und Vertriebspartner sind verpflichtet, Abmeldungen, die infolge derartiger vom Unternehmen versandter E-Mails eingehen, zu respektieren. Vertriebspartner bestätigen, dass Sie alle notwendigen Genehmigungen Dritter, gemäß gültigem Datenschutzgesetz, einholen werden, um die in diesem Vertrag vorgesehenen Marketingmaßnahmen zu treffen.

### 3.2.9 - Unerwünschte Faxmitteilungen und Telefonanrufe

Abgesehen von den in diesem Abschnitt dargelegten Fällen sind Vertriebspartner nicht befugt, unerwünschte Faxmitteilungen oder Telefonanrufe einzusetzen, es sei denn, derartige Fax- oder Telefonanrufe wurden zuvor vom Empfänger genehmigt (Opt-In), bzw. ein automatisches Telefonwählsystem im Zusammenhang mit dem Betrieb des jeweiligen It Works!-Geschäfts zu verwenden. Der Begriff „automatisches Telefonwählsystem“ steht für Geräte, die in der Lage sind, (a) anzurufende Nummern zu speichern und mittels eines Zufalls- oder sequenziellen Nummerngenerators aufzurufen und (b) diese Nummern zu wählen. Der Begriff „unerwünschte Faxmitteilung“ steht für die Telefax-Übertragungen von Materialien oder Informationen, die für It Works!, seine Produkte, den Vergütungsplan oder andere Aspekte des Unternehmens werben und an andere Personen übermittelt werden. Ausgenommen hiervon sind Faxmitteilungen an Personen, die dazu schriftlich ausdrücklich eingeladen bzw. dem Versand zugestimmt haben.

### 3.2.10 - Zeitungsanzeigen

Vertriebspartner verwenden gelegentlich Kleinanzeigen in Tageszeitungen, um Interessenten zu finden. Hierbei gelten die folgenden Regeln:

Anzeigen dürfen nicht den Eindruck vermitteln, dass ein „Arbeitsplatz“ oder eine „Stelle“ zu vergeben ist.

Es darf kein spezifisches Einkommen zugesagt werden.

Die Anzeigen dürfen keine irreführenden Angaben oder eine verfälschte Darstellung der angebotenen Möglichkeiten oder Produkte enthalten.

### 3.3 - Verbot von Bonus-Käufen

Bonus-Käufe sind strengstens untersagt. Der Begriff „Bonus-Kauf“ umfasst: (a) die Anmeldung von Personen oder Organisationen ohne Kenntnis und/oder Ausführung von Bewerbung und Vertrag für selbstständige Vertriebspartner seitens dieser Personen oder Organisationen, (b) die

betrügerische Anmeldung einer Person oder Organisation als Vertriebspartner oder Kunde, (c) die Anmeldung oder versuchte Anmeldung von nicht existierenden Personen oder Organisationen als Vertriebspartner oder Kunden („Phantome“), (d) den Kauf übermäßiger Mengen an Waren oder Dienstleistungen, die nach vernünftigem Ermessen nicht in einem Monat verwendet oder weiterverkauft werden können, (e) den Versuch, einen existierenden Kunden oder Vertriebspartner quer zu sponsern oder einen existierenden Kunden oder Vertriebspartner erneut anzumelden bzw. (f) jeder andere Mechanismus oder Trick, um sich für einen höheren Rang, Leistungsanreize, Preise, Provisionen oder Bonuszahlungen zu qualifizieren, die nicht durch echte Produkt- oder Dienstleistungskäufe durch Endverbraucher verdient wurden. Vertriebspartner können monatlich bis zu 5 Bestellungstransfers mit einem Bonusvolumen (BV) von maximal 1.000 BV anfordern, ohne gegen diese Bestimmung zu verstoßen. Die Bestellung kann nur an einen Vertriebspartner in der Downline des Vertriebspartners übertragen werden, der den Transfer beantragt. Bestellungen können nur komplett und einmal übertragen werden. Es handelt sich um einen Bestellungstransfer, wenn ein Vertriebspartner selbst eine Bestellung aufgibt und dann die Übertragung der Bestellung auf einen anderen Vertriebspartner beantragt. Sobald ein Vertriebspartner in einem Monat 5 derartige Transfers angefordert hat, werden alle weiteren Anfragen abgelehnt. Bestellungen können nicht von oder auf einen Vorzugs- oder Einzelhandelskunden übertragen werden. Ein Vertriebspartner kann nicht gleichzeitig Vorzugskunde sein. Es ist Vertriebspartnern untersagt, Bestellungen direkt auf dem Konto eines anderen Vertriebspartners oder Vorzugskunden zu platzieren und dabei die eigene oder eine Prepaid-Kreditkarte für die Zahlung zu verwenden oder ein anderes Konto zu nutzen, um Bestellungen an sich selbst zu versenden. Alle erwirtschafteten Bonuszahlungen, Gewinne, Produkt-Gutschriften und Provisionen gehören dem Kontoinhaber

und können nur vom Kontoinhaber eingelöst werden.

### 3.4 - Firmen

Einzelunternehmen, Unternehmen, Partnerschaften oder Konzerne (in diesem Abschnitt kollektiv als „Firmen“ bezeichnet) können sich als It Works!-Vertriebspartner bewerben, indem sie Eintragungsurkunde, Gesellschaftsvertrag, Partnerschaftsvertrag, oder andere Dokumente, die von It Works! benötigt werden könnten (im Folgenden kollektiv als „Firmendokumente“ bezeichnet) an It Works! senden, zusammen mit der entsprechend ausgefüllten Vertriebspartnerbewerbung nebst Vertrag. Bei Online-Anmeldungen müssen die Firmendokumente innerhalb von 30 Tagen nach der Online-Anmeldung bei It Works! eingegangen sein. (Wenn die Dokumente nicht innerhalb von 30 Tagen eingehen, wird der Vertriebspartnervertrag automatisch gekündigt.)

Um ein Umgehen von Abschnitt 3.27 (zur Übertragung und Abtretung von It Works!-Geschäftsaktivitäten) zu vermeiden, gilt: Wenn ein weiterer Partner, Teilhaber, ein weiteres Mitglied oder ein sonstiger Vertragspartner in eine Firma eintritt, muss der ursprüngliche Bewerber als Partei der ursprünglichen Bewerbung nebst Vertrag verbleiben. Wenn der ursprüngliche Vertriebspartner die Beziehung zum Unternehmen aufkündigen will, muss er sein Geschäft gemäß Abschnitt 3.27 übertragen oder abtreten. Bei Nichtbefolgung dieses Prozesses wird das Geschäft nach dem Ausstieg des ursprünglichen Vertriebspartners gekündigt. Alle Bonus- und Provisionszahlungen werden an die dem Unternehmen vorliegende Anschrift des ursprünglichen Vertriebspartners gesandt. Bitte beachten Sie, dass die Modifikationen, die im Rahmen dieses Absatzes gestattet sind, *keine* Veränderungen beim Sponsoring umfassen. Veränderungen beim Sponsoring werden in Abschnitt 3.5 behandelt. Für jeden Veränderungsantrag wird eine Bearbeitungsgebühr von €41 erhoben, die dem schriftlichen Antrag und der ausgefüllten Vertriebspartnerbewerbung

nebst Vertrag beiliegen muss. Die Bearbeitungsdauer kann bis zu dreißig (30) Tage nach Eingang des Antrags bei It Works! betragen.

#### **3.4.1 - Veränderungen einer Firma**

Ein It Works!-Vertriebsgeschäft kann seinen Status unter demselben Sponsor von einem Einzelunternehmen zu einer Partnerschaft oder Konzern bzw. von einer Unternehmensform zu einer anderen ändern. Für jeden Veränderungsantrag wird eine Bearbeitungsgebühr von €41 erhoben, die dem schriftlichen Antrag und der ausgefüllten Vertriebspartnerbewerbung nebst Vertrag beiliegen muss. Derartige Veränderungen treten in Kraft, sobald das Formular eingesandt, bearbeitet und genehmigt wurde. Außerdem sind Vertriebspartner, die ihr It Works!-Geschäft über eine Firma führen, verpflichtet, It Works! über den Zu- oder Abgang von Vorständen, Direktoren, Teilhabern oder Managern, der Firma zu informieren.

#### **3.5 - Wechsel des Sponsors**

Um die Integrität aller Vertriebsorganisationen und die harte Arbeit aller Vertriebspartner zu schützen, rät It Works! ausdrücklich von Veränderungen beim Sponsoring ab. Die Integrität des Sponsoring-Systems ist entscheidend für den Erfolg jedes Vertriebspartners und jeder Vertriebsorganisation. Dementsprechend wird der Transfer eines It Works!-Geschäfts von einem Sponsor an einen anderen nur sehr selten genehmigt.

Anträge auf einen Sponsorenwechsel müssen schriftlich bei der Compliance-Abteilung eingereicht werden und den Grund für den Transfer enthalten. Transfers werden nur unter den folgenden drei Voraussetzungen in Erwägung gezogen:

- a) Wenn ein neuer Vertriebspartner nicht von der Person gesponsert wird, die nach seinem ursprünglichen Eindruck für diese Rolle vorgesehen war, kann der Vertriebspartner den Transfer seiner gesamten Vertriebsorganisation in eine andere Organisation beantragen.

Transferanträge, bei denen betrügerische Anmeldepraktiken unterstellt werden, werden einer Einzelfallprüfung unterzogen. Transferanträge im Sinne dieser Richtlinie werden einer Einzelfallprüfung unterzogen und müssen innerhalb von 60 Tagen ab Datum der Anmeldung erfolgen. Die Beweislast für den Vorwurf, unter dem falschen Sponsor platziert worden zu sein, liegt beim Vertriebspartner, der den Transfer beantragt.

- b) Bei einem Platzierungsfehler bei der Anmeldung können Platzierungsänderungen für Vertriebspartner vom anmeldenden Vertriebspartner über die eSuite innerhalb von 24 Stunden nach der Anmeldung oder bis Mitternacht CST am letzten Tag des Monats vorgenommen werden; gültig ist dabei der Termin, der eher eintritt. Die Platzierung von Personen, die sich vor dem angemeldet haben, unter dem sie platziert werden möchten, ist nicht möglich.. Für jeden neuen Vertriebspartner ist nur eine Platzierungsänderung gestattet. Aus Sicherheitsgründen können Veränderungen nur vom aktuellen Vertriebspartner oder vom Vertriebspartner beantragt werden, der neu platziert werden soll. Anträge Dritter auf diese Veränderungen werden nicht akzeptiert. Alle Veränderungen müssen vom neu zu platzierenden Vertriebspartner bestätigt werden und können nur mit Genehmigung des Unternehmens erfolgen. Veränderungen an der Anmeldung neuer Vertriebspartner werden nicht genehmigt.
- c) Der Vertriebspartner, der den Transfer beantragt, muss ein komplett ausgefülltes Sponsorentransferformular einreichen, das die schriftliche Zustimmung der 5 unmittelbaren Upline-Vertriebspartner umfasst. Fotokopierte oder per Fax eingesandte Unterschriften werden nicht anerkannt. Der

Vertriebspartner, der den Transfer beantragt, muss eine Bearbeitungsgebühr von 28 € zahlen. Wenn der Vertriebspartner, der den Transfer beantragt, auch Vertriebspartner in der eigenen Vertriebsorganisation transferieren will, muss jeder Downline-Vertriebspartner ebenfalls ein entsprechend ausgefülltes Sponsorentransferformular zusammen mit der Bearbeitungsgebühr von 28 € an It Works! senden. (D. h.: Die Kosten des Transfers eines It Works!-Vertriebsgeschäfts belaufen sich auf 28 € Transferegebühr, multipliziert mit der Gesamtzahl von Personen, also dem Antragsteller selbst und allen Vertriebspartnern in seiner Vertriebsorganisation). Downline-Vertriebspartner werden nicht gemeinsam mit dem Antragsteller transferiert, wenn nicht alle in diesem Abschnitt genannten Voraussetzungen erfüllt sind. Für die Bearbeitung und **Verifizierung** des Transferantrags durch It Works! sollten bis zu dreißig (30) Tage nach Eingang des Sponsorentransferformulars eingeräumt werden.

In Fällen, in denen die Vorgaben für den Sponsorentransfer nicht befolgt und im zweiten Vertriebsgeschäft eines Vertriebspartners eine Vertriebsorganisation aufgebaut wurde, behält sich It Works! das alleinige und ausschließliche Recht vor, über die endgültige Platzierung der Vertriebsorganisation zu entscheiden. Die Lösung von Konflikten über die korrekte Platzierung einer Downline unterhalb einer Organisation, deren Sponsorenwechsel nicht korrekt abgewickelt wurde, ist oft extrem schwierig. Daher gilt: **VERTRIEBSPARTNER VERZICHTEN AUF ALLE ANSPRÜCHE GEGENÜBER IT WORKS! IM ZUSAMMENHANG MIT ODER AUFGRUND DER ENTSCHEIDUNG SEITENS IT WORKS! HINSICHTLICH DER PLATZIERUNG EINER VERTRIEBSORGANISATION, DIE UNTERHALB EINER ORGANISATION ENTSTEHT, WELCHE DIE SPONSORENLINIE NICHT VORSCHRIFTSMÄSSIG GEWECHSELT HAT, ES**

**SEI DENN, IT WORKS! HAT VORSÄTZLICH SCHÄDEN VERURSACHT ODER GROB FAHRLÄSSIG GEHANDELT.**

### 3.5.1 - Kündigung und Neubewerbung

Vertriebspartner können legitim ihre Organisationen, Sponsoring-Aktivitäten oder Sponsoren auf Führungsebene wechseln, indem sie ihr It Works!-Vertriebsgeschäft freiwillig kündigen und drei (3) volle Kalendermonate lang inaktiv bleiben (*d. h.* kein Kauf von It Works!-Produkten zum Weiterverkauf, kein Verkauf von It Works!-Produkten, kein Sponsoring, keine Teilnahme an It Works!-Veranstaltungen und keine Teilnahme an jeder anderen Form von Vertriebspartneraktivität oder Betrieb eines anderen It Works!-Vertriebsgeschäfts). Das dreimonatige Verbot gilt auch für Ehepartner, nahe Verwandte und Unternehmen. Nach der dreimonatigen Inaktivität kann sich der ehemalige Vertriebspartner unter einem neuen Sponsor neu bewerben; die Vertriebsorganisation des früheren Vertriebspartners verbleibt jedoch in der ursprünglichen Sponsorenlinie. Unter außergewöhnlichen Umständen kann It Works! einen Verzicht auf die dreimonatige Wartezeit in Erwägung ziehen. Anträge auf einen solchen Verzicht müssen schriftlich bei It Works! eingereicht werden.

## 3.6 - Unzulässige Aussagen und Handlungen

### 3.6.1 - Haftungsfreistellung

Vertriebspartner übernehmen die volle Verantwortung für eigene mündliche und schriftliche Aussagen im Zusammenhang mit It Works!-Produkten, -Dienstleistungen und dem Vergütungsplan, die nicht ausdrücklich in offiziellen It Works!-Materialien enthalten sind. Vertriebspartner verpflichten sich, It Works! und seine Direktoren, Vorstände, Mitarbeiter und Vertreter von jeglicher Haftung freizustellen und diese im Zusammenhang mit Gerichtsurteilen, Zivilstrafen, Rückerstattungen, Honorare, Gerichtskosten oder geschäftlichen Verlusten, die It Works! aufgrund nicht genehmigter Aussagen oder Handlungen durch den Vertriebspartner entstanden sind, von allen Ansprüchen frei zu stellen.. Diese Bestimmung ist auch nach Kündigung des

Vertriebspartnervertrags weiterhin gültig.

### **3.6.2 - Produktversprechen**

Aussagen über therapeutische, medizinische oder heilende Eigenschaften der von It Works! angebotenen Produkte (einschließlich persönlicher Empfehlungen) sind untersagt, sofern sie nicht in der offiziellen It Works!-Literatur enthalten sind. Insbesondere ist es Vertriebspartnern verboten, in irgendeiner Form zu behaupten, dass It Works!-Produkte die Heilung, Behandlung, Diagnose, Linderung oder Vorbeugung von Erkrankungen unterstützen. Derartige Aussagen können als gesundheitsbezogene Angaben bewertet werden. Sie verstoßen nicht nur gegen die Richtlinien von It Works!, sondern möglicherweise auch gegen geltende Gesetze, beispielsweise die EU-Richtlinie 2001/83/EC, in der durch die EU-Richtlinie 2004/27/EC und EU-Richtlinie 2004/24/EC geänderten Fassung. Produkte des Unternehmens dürfen nur gemäß den auf der Beschriftung angegebenen Spezifikationen und in der genannten Dosis beworben und verwendet werden. Wenn die Beschriftung nicht ausdrücklich aussagt, dass das Produkt für Kinder geeignet ist, sind Produkte des Unternehmens ausschließlich für Erwachsene vorgesehen.

Öffentlich zugängliche Vorher-Nachher-Fotos vom Unternehmen genehmigt werden, bevor Sie veröffentlicht werden. Senden Sie Fotos bitte an: testimonials@itworksglobal.com.

### **3.6.3 - Einkommensaussagen**

Beim Anwerben neuer Vertriebspartner fühlen sich manche Vertriebspartner in ihrer Begeisterung versucht, Aussagen zu Vergütung zu machen, um die Leistungsfähigkeit des Netzwerk-Marketingmodells zu demonstrieren. Dies kann irreführend sein und ist kontraproduktiv, denn neue Vertriebspartner können sehr schnell enttäuscht reagieren, wenn ihre Ergebnisse nicht so beeindruckend sind oder weniger schnell zustande kommen, als es bei anderen der Fall ist. It Works! ist fest davon überzeugt, dass das It Works!-

Vergütungspotenzial groß genug ist, um attraktiv zu sein, ohne das Einkommen anderer Vertriebspartner vorlegen zu müssen.

Außerdem ist es gesetzlich verboten, undurchsichtige oder irreführende Vergütungsversprechen zu machen. Auch wenn Vertriebspartner es für vorteilhaft halten, Kopien von Schecks vorzulegen oder die eigenen Einnahmen bzw. das Einkommen anderer offenzulegen, hat ein derartiges Vorgehen rechtliche Konsequenzen, die sich negativ auf It Works! und den jeweiligen Vertriebspartner auswirken können, wenn nicht zeitgleich mit der Vergütungsangabe die gesetzlich vorgeschriebenen Angaben gemacht werden. Da It Works!-Vertriebspartner nicht über die notwendigen Informationen verfügen, um die rechtlichen Voraussetzungen für solche Angaben zu erfüllen, sind Vertriebspartner bei der Präsentation oder Diskussion des It Works!-Geschäftsmodells oder des Vergütungsplans gegenüber einem Interessenten nicht berechtigt, Einkommensprognosen oder -versprechen zu machen bzw. das eigene It Works!-Einkommen offenzulegen (einschließlich dem Vorlegen von Schecks, Kopien von Schecks, Kontoauszügen oder Steuererklärungen).

### **3.6.4 - Vorher-Nachher-Fotos**

It Works! empfiehlt die Verwendung von Vorher-Nachher-Fotos, die vom Unternehmen genehmigt wurden. Sie finden die Bilder auf der unternehmenseigenen Facebook-Seite von It Works! und in Ihrem Back Office. Diese Vorher-Nachher-Fotos sind genehmigt und mit dem entsprechenden Haftungsausschluss versehen.

Wenn Sie keine unternehmenseigenen Vorher-Nachher-Fotos verwenden, müssen Vorher-Nachher-Bilder für Facebook und ähnliche soziale Medien Sie persönlich zeigen; andernfalls benötigen Sie das schriftliche Einverständnis der auf den Fotos gezeigten Person für die Verwendung der Bilder. Auf Anfrage muss diese schriftliche

Genehmigung an die Compliance-Abteilung weitergeleitet werden und sollte den folgenden Wortlaut haben:

**Ich erkläre mich ausdrücklich damit einverstanden, dass [Name des Vertriebspartners] meine Vorher-Nachher-Fotos für Werbe- und Marketingzwecke verwendet. Ich bin damit einverstanden, dass diese Bilder öffentlich zugänglich sein werden, d. h. auf den Websites von sozialen Medien veröffentlicht und wahrscheinlich weitergeleitet werden. Unterschrift:**

\_\_\_\_\_.

Wenn Sie keine schriftliche Einverständniserklärung erhalten, können Sie keine Bilder auf Facebook oder anderen sozialen Medien veröffentlichen (oder weiterverbreiten).

Alle Vorher-Nachher-Fotos müssen der Markenpolitik des Unternehmens entsprechen; Nacktfotos oder unangemessene Inhalte, die als obszön oder beleidigend gewertet werden könnten, sind nicht zulässig. Die Abbildungen müssen tatsächliche Fotos sein (digitale Überarbeitung oder andere Veränderungen sind nicht erlaubt) und sollten die Zeitspanne zwischen den Fotos angeben. Vorher-Nachher-Fotos sollten den folgenden Haftungsausschluss enthalten: ***„Individuelle Ergebnisse können und werden variieren. Alle Teilnehmer/innen, die sich zum Produkt äußerten, nutzten ein komplettes Gesundheitssystem, das den Ultimate Body Applicator, It Works!-Nahrungsergänzungsmittel, körperliche Aktivität und eine gesunde Ernährung umfasste. Mit diesen Aussagen soll nicht behauptet werden, dass die Produkte zur Diagnose, Behandlung, Heilung, Linderung oder Vorbeugung von Krankheiten verwendet werden können.“***

Für nicht Facebook-bezogene und sonstige Werbe- und Marketingnutzung von Vorher-Nachher-Fotos nehmen Sie bitte Bezug auf Abschnitt 3.2.7, der die spezifischen Genehmigungsverfahren erläutert.

Wir begrüßen es stets, wenn Vertriebspartner uns mitteilen, wie das It Works!-Geschäftsmodell ihr Leben verändert hat, indem sie Fotos und Erlebnisberichte einsenden, die in zukünftigen Marketingmaterialien des Unternehmens verwendet werden könnten. Die auf einem Foto gezeigte Person wendet sich bitte per E-Mail an testimonials@itworksglobal.com, die E-Mail sollte die folgenden Informationen enthalten:

- die Originalfotos
- die Zeitspanne zwischen den Fotos
- die verwendeten Produkte
- die folgende Zeile in der E-Mail: „Ich, [Name einfügen], erteile It Works! hiermit die Genehmigung, diesen Bericht/diese Abbildungen für Marketingzwecke zu verwenden.“

### **3.6.5 - Offenlegung des Einkommens**

Die ethischen Grundsätze von It Works! verpflichten uns dazu, nicht nur alle gesetzlichen Bestimmungen zu erfüllen, sondern auch lautere Geschäftspraktiken zu befolgen. Zu diesem Zweck haben wir die It Works!- Vergütungsoffenlegung (Income Disclosure Statement – IDS) entwickelt. Das It Works!-IDS dient dazu, wahrheitsgemäße, zeitnahe und umfassende Informationen zum Einkommen bereitzustellen, das It Works!-Vertriebspartner verdienen. Um dieses Ziel umzusetzen, muss allen potenziellen Vertriebspartnern ein Exemplar des IDS vorgelegt werden.

Eine Kopie des IDS muss einem potenziellen Vertriebspartner (einem Interessenten, der noch keinen It Works!-Vertriebspartnervertrag unterzeichnet hat) jedes Mal dann vorgelegt werden, wenn der Vergütungsplan vorgelegt oder diskutiert wird oder irgendeine Form von Einkommensaussage Vergütungsaussage gemacht wird.

Die Begriffe „Vergütungsaussage“ umfassen: (1) Aussagen zu durchschnittlichen Vergütungen, (2) Aussagen zu nicht durchschnittlichen Einnahmen, (3) Aussagen zu

Vergütungsspannen, (4)  
Vergütungsreferenzen, (5) Lifestyle-  
Versprechen und (6) hypothetische  
Angaben. Aussagen zu nicht  
durchschnittlichen und durchschnittlichen  
Einnahmen sind etwa: „Unser bester  
Vertriebspartner hat letztes Jahr XXX Euro  
verdient“, oder „Unser durchschnittlicher  
(Rang) verdient XXX pro Monat“. Eine  
Aussage zu Vergütungsspannen wäre: „Das  
Monatseinkommen für (Rang) beträgt XXX  
am unteren Ende und YYY am oberen Ende.“

Eine Lifestyle-Vergütungsangabe umfasst  
normalerweise Aussagen (oder Bilder), die  
Wohlstand suggerieren oder implizieren:  
große Häuser, Luxuswagen, exotische  
Fernreisen und Ähnliches. Sie enthalten  
außerdem Bezüge auf die Verwirklichung  
von Träumen, die Erfüllung aller Wünsche und  
verwenden häufig Wörter wie  
„Gelegenheit“, „Möglichkeit“ oder  
„Chance“. Aussagen wie „Mein It Works!-  
Einkommen überstieg mein Gehalt nach nur  
sechs Monaten“ oder „Dank unseres It  
Works!-Geschäfts konnte meine Frau zu  
Hause bleiben und sich ganz den Kindern  
widmen“ fallen ebenfalls in die Kategorie der  
Lifestyle-Versprechen.

Eine hypothetische Vergütungsangabe  
liegt vor, wenn man versucht, die Struktur des  
Vergütungsplans anhand eines  
hypothetischen Beispiels zu erklären. Dabei  
werden bestimmte Annahmen zugrunde  
gelegt, hinsichtlich (1) Zahl gesponserter  
Vertriebspartner, (2) Zahl von Downline-  
Vertriebspartnern, (3) durchschnittlichem  
Produktvolumen pro Vertriebspartner und (4)  
Gesamtvolumen der Organisation. Die  
Erläuterung des Vergütungsplans anhand  
dieser Annahmen führt zu  
Einkommenszahlen, die eine  
Einkommensaussage darstellen.

Bei jeder nicht öffentlichen Besprechung  
(z. B. zu Hause, ortsunabhängige  
Einzelgespräche) mit einem oder mehreren  
potenziellen Vertriebspartnern, in der der  
Vergütungsplan erörtert oder irgendeine Art  
von Vergütungsangabe gemacht wird,  
muss dem/den Interessenten ein Exemplar

des IDS vorgelegt werden. Bei jeder  
öffentlichen Sitzung, in der der  
Vergütungsplan erörtert oder irgendeine Art  
von Vergütungsangabe gemacht wird,  
muss jeder potenzielle Vertriebspartner ein  
Exemplar des IDS erhalten. Außerdem  
müssen Sie mindestens ein IDS als Plakat (90 x  
150 cm) vor den Teilnehmern aufstellen,  
relativ nahe am/an den Moderator(en). Bei  
Veranstaltungen, bei denen ein Video  
gezeigt wird (z. B. Monitor, Fernsehgerät,  
Projektor etc.) muss während der Erörterung  
des Vergütungsplans bzw. bei  
Vergütungsangaben kontinuierlich eine Folie  
des IDS gezeigt werden.

Kopien des IDS können kostenfrei von der  
Unternehmenswebsite unter [www.myltworks.com/IDS](http://www.myltworks.com/IDS)  
heruntergeladen bzw.  
ausgedruckt werden.

### 3.7 - Kommerzieller Einzelhandel

Im Allgemeinen ist es Vertriebspartnern  
nicht gestattet, It Works!-Produkte über einen  
Geschäftsladen zu verkaufen. Auch ist es  
nicht zulässig, It Works!-Produkte oder -  
Literatur in Einzelhandelsgeschäften  
auszulegen oder zu verkaufen. Die  
Ausnahme zu dieser Regel bildet der Verkauf  
in Serviceeinrichtungen, deren  
geschäftlicher Schwerpunkt der  
Kundenservice ist und in denen keine  
Konkurrenzprodukte verkauft werden. Zu  
dieser Art von Serviceeinrichtungen zählen u.  
a. Friseursalons, Arztpraxen und  
Fitnessstudios. Der Verkauf der Produkte in  
diesen Einrichtungen muss von einem  
Vertriebspartner vorgenommen werden.  
Dabei werden die Produkte und das  
Geschäftsmodell Interessenten auf dieselbe  
Weise vorgestellt wie bei einem Treffen  
außerhalb der Einrichtung. Auf Regalen,  
Tresen oder Wänden dürfen nur  
unternehmenseigene Literatur, Banner und  
Beschilderungen gezeigt werden. Produkte  
dürfen nicht offen auf einem  
Einzelhandelsverkaufsregal gezeigt werden.  
Produkte des Unternehmens dürfen nicht in  
irgendeiner Form umfirmiert werden, alle  
Markenzeichen des Unternehmens müssen  
sichtbar sein. Kein Produkt des Unternehmens  
darf als generische Ware oder Dienstleistung

vertrieben werden.

### **3.8 - Handelsmessen, Fachmessen und andere Verkaufsforen**

Vertriebspartner können It Works!-Produkte auf Handels- und Fachmessen in den Ländern, in denen wir offiziell geschäftlich aktiv sind, ausstellen und/oder verkaufen. Gemäß den Unternehmensrichtlinien wird dabei nur einem It Works!-Vertriebsgeschäft pro Veranstaltung eine Teilnahmeerlaubnis erteilt. Das Unternehmen empfiehlt, sich unter dem Namen Ultimate Body Applicator anzumelden und anzufragen, ob es weitere Anmeldungen unter diesem Namen gibt. It Works! behält sich ferner das Recht vor, die Genehmigung für die Teilnahme an Tätigkeiten zu verweigern, die das Unternehmen als Forum für die Vermarktung seiner Produkte, Dienstleistungen und das It Works!-Geschäftsmodell für ungeeignet hält. Der Verkauf oder die Bewerbung der Unternehmensprodukte auf Tauschbörsen, privaten und öffentlichen Flohmärkten oder Bauernmärkten ist nicht gestattet, da diese Veranstaltungen das von It Works! angestrebte hochwertige Image nicht fördern. Bei der Teilnahme an einer Veranstaltung gelten die folgenden Regelungen für zeitlich befristete Verkaufsforen:

- a. Pro Messe oder Veranstaltung ist nur ein It Works!-Stand zulässig. Sie sind dafür verantwortlich, beim Veranstalter zu prüfen, dass keine weiteren Vertriebspartner sich vor Ihnen angemeldet und einen Messestand erhalten haben.
- b. Nur aktuelle selbstständige Vertriebspartner von It Works! sind bevollmächtigt, Messestände für die Präsentation von It Works!-Produkten zu beantragen. Der entsprechende Vertrag wird dabei zwischen dem selbstständigen Vertriebspartner und dem Veranstalter abgeschlossen. It Works! Global ist an Verträgen zwischen Ihnen und einem Veranstalter nicht beteiligt und darf nicht als Vertragspartei einbezogen werden.

- c. Auf dem Vertrag oder in einem angehefteten Begleitschreiben ist außerdem zu vermerken, dass It Works! nur einen Stand pro Veranstaltung zulässt und dass Sie, indem Sie den Veranstalter auf diesen Grundsatz hinweisen, schriftlich dazu verpflichtet, keinen weiteren selbstständigen It Works!-Vertriebspartner zur Präsentation oder zum Verkauf von It Works!-Produkten zuzulassen.
- d. Die Produkte und das Geschäftsmodell des Unternehmens sind die einzigen Produkte und Geschäftsmöglichkeiten, die von einem Vertriebspartner auf einer Messe präsentiert werden dürfen. Dabei dürfen nur vom Unternehmen produzierte oder zugelassene Marketingmaterialien gezeigt bzw. verteilt werden.

#### **3.8.1 - Schlichtung bei Doppelbuchungen**

Im Falle einer Doppelbuchung erhält der selbstständige Vertriebspartner, dessen gültiger/unterzeichneter Vertrag und Zahlungsnachweis des Veranstalters früheren Termins ist, die Erlaubnis zur Teilnahme, wenn:

- a. der Antrag vollständig und exakt gemäß den Richtlinien von It Works! ausgefüllt wurde und
- b. dem zweiten Bewerber bekannt war, dass bereits ein It Works!-Stand zugelassen und bezahlt wurde, er sich aber dennoch angemeldet hat.

Nicht alle Messen folgen denselben Richtlinien hinsichtlich mehrerer Anbieter desselben Unternehmens. Manche Veranstalter nehmen bewusst Doppelbuchungen vor, da ihre Vorschriften die Zahl von Anbietern aus einem Unternehmen nicht begrenzen. Für den Fall einer Doppelbuchung, bei der beide Parteien die Anträge ordnungsgemäß ausgefüllt haben, den Veranstalter auf den Unternehmensgrundsatz, nur einen Anbieter pro Veranstaltung zuzulassen, hingewiesen haben und nicht über die Teilnahme des

zweiten Vertreters informiert waren, gibt es vier Optionen:

1. Beide Vertriebspartner vereinbaren, auf derselben Messe zwei separate Stände zu betreiben.

2. Der Veranstalter wird gebeten, den zweiten Vertriebspartner von der Messe zu entfernen.

(Dies funktioniert nur, wenn Sie den Veranstalter ordnungsgemäß schriftlich über den It Works!-Grundsatz, nur einen Stand pro Messe zulassen, informiert haben UND dieser zur Kooperation bereit ist.)

3. Der Veranstalter wird gebeten, Ihre Gebühr zurückzuerstatten. (Auch dies funktioniert nur,

wenn Sie den Veranstalter ordnungsgemäß auf den Unternehmensgrundsatz hingewiesen haben, nur einen Stand pro Messe zuzulassen.)

4. Die beiden Vertriebspartner einigen sich darauf, gemeinsam an einem einzigen Stand an der Messe teilzunehmen, und bitten den Veranstalter um eine Rückerstattung der Gebühr für den zweiten Stand. Wenn zwischen Ihnen und einem anderen Vertriebspartner ein Konflikt im Zusammenhang mit der Teilnahme an zeitlich begrenzten Verkaufsständen entsteht, sind Sie dafür verantwortlich, zunächst zu versuchen, mit dem anderen Vertriebspartner eine sachdienliche Lösung zu finden. Ist dies nicht möglich, wird die jeweilige Upline einbezogen, um den Konflikt zu lösen. Wenn auch die Upline keine Lösung finden kann UND einer oder beide der beteiligten Vertriebspartner gegen die oben genannten Vorschriften von It Works! verstoßen haben, wenden Sie sich bitte an die Compliance-Abteilung von It Works! Global, um die Situation zu prüfen. Senden Sie dazu bitte eine E-Mail an [Compliance@itworksglobal.com](mailto:Compliance@itworksglobal.com). It Works! Global übernimmt dabei keinerlei Haftung für entstandene Kosten wie Standgebühren, Reisekosten, Unterbringungskosten, Mahlzeiten usw.

### **3.9 - Interessenkonflikte**

#### **3.9.1 - Abwerbeverbot**

It Works!-Vertriebspartner sind berechtigt, an anderen Multi-Level- oder Netzwerk-

Marketing-Unternehmen oder -Vertriebschancen (im Folgenden kollektiv als „Netzwerk-Marketing“ bezeichnet) teilzunehmen. Während der Laufzeit dieses Vertrags ist es Vertriebspartnern jedoch nicht gestattet, andere It Works!-Vertriebspartner oder -Kunden direkt oder indirekt für andere Netzwerk-Marketing-Organisationen zu rekrutieren.

Nach der Kündigung eines Vertriebspartnervertrags ist es dem ehemaligen Vertriebspartner für einen Zeitraum von sechs Kalendermonaten untersagt, abgesehen von einem Vertriebspartner, der persönlich vom früheren Vertriebspartner gesponsert wurde, andere It-Works!-Vertriebspartner oder -Kunden für eine andere Netzwerk-Marketing-Organisation zu rekrutieren. Vertriebspartnern und dem Unternehmen ist bewusst, dass jeder Versuch, die geografische Reichweite dieses Abwerbeverbots einzuschränken, die Klausel praktisch unwirksam machen würde, da das Netzwerk-Marketing über ein Netzwerk selbstständiger Vertragspartner in ganz Europa und zahlreichen anderen Ländern erfolgt und das Geschäft generell online oder telefonisch abgewickelt wird. Daher vereinbaren Vertriebspartner und It Works! hiermit, dass das Abwerbeverbot für alle Märkte gilt, auf denen It Works! geschäftlich aktiv ist.

Der Begriff „Rekrutieren“ steht für tatsächliches oder versuchtes Sponsoring, Anwerben, Anmelden, Bestärken oder sonstiges Bemühen um Einflussnahme, entweder direkt, indirekt oder über einen Dritten, auf einen anderen It Works!-Vertriebspartner oder -Vorzugskunden, sich bei einer anderen Multi-Level-Marketing-, Netzwerk-Marketing- oder Direktvertriebsorganisation anzumelden bzw. daran teilzuhaben. Das im vorangegangenen Satz beschriebene Verhalten stellt ein Rekrutieren dar, selbst wenn der Vertriebspartner mit seinem Vorgehen auf eine Anfrage seitens eines anderen Vertriebspartners oder Vorzugskunden reagiert.

### 3.9.2 - Verkauf von Konkurrenzprodukten oder -dienstleistungen

Vertriebspartnern ist es während der Laufzeit dieses Vertrags untersagt, Konkurrenzprogramme, -produkte oder -dienstleistungen, , zu verkaufen bzw. anzubieten. Alle Programme, Produkte oder Dienstleistungen, die denselben allgemeinen Kategorien angehören wie It Works!-Produkte oder -Dienstleistungen und über Netzwerk- oder Multi-Level-Marketing angeboten werden, gelten als Konkurrenz, unabhängig von Unterschieden bei Preis, Qualität oder anderen Differenzierungsfaktoren.

### 3.9.3 - Teilnahme von Vertriebspartnern an anderen Direktvertriebsprogrammen

Wenn ein Vertriebspartner an anderen als dem It Works!-Direktvertriebsprogramm beteiligt ist, liegt es in der Verantwortung des Vertriebspartners zu gewährleisten, dass das It Works!-Vertriebsgeschäft absolut separat von jedem anderen Programm geführt wird, an dem der Vertriebspartner beteiligt ist. Zu diesem Zweck gelten die folgenden Bestimmungen:

- a) Vertriebspartnern ist es untersagt, Werbematerialien, Verkaufshilfen, Produkte oder Dienstleistungen von It Works! zusammen mit oder an demselben Standort (z. B. Handelsmessen, Fachmessen etc.) zu präsentieren wie Werbematerialien, Verkaufshilfen, Produkte oder Dienstleistungen, die nicht von It Works! stammen.
- b) Vertriebspartnern ist es untersagt, potenziellen oder aktuellen Kunden oder Vertriebspartnern das It Works!-Geschäftsmodell, -Produkte oder -Dienstleistungen zusammen mit anderen Programmen, Geschäftsmodellen, Produkten oder Dienstleistungen anzubieten, die nicht von It Works! stammen.
- c) Vertriebspartnern ist es untersagt, Produkte, Dienstleistungen oder Geschäftsmöglichkeiten, die nicht von It Works! stammen, auf It Works!-

bezogenen Besprechungen, Seminaren oder Versammlungen anzubieten. Wenn die It Works!-Besprechung telefonisch oder über das Internet stattfindet, muss jede Besprechung, die nicht It Works!-bezogen ist, mindestens zwei Stunden vor oder nach der It Works!-Besprechung und über eine andere Konferenzrufnummer oder Internetadresse stattfinden als die It Works-Besprechung.

### 3.9.4 - Downline-Aktivitätsberichte (Genealogie-Berichte)

Vertriebspartner haben über das Back Office des Unternehmens auf jeder replizierten Vertriebspartner-Website von It Works! Zugriff auf Downline-Aktivitätsberichte. Der Online-Zugriff auf Downline-Aktivitätsberichte ist passwortgeschützt. **Alle Downline-Aktivitätsberichte und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich und stellen unternehmenseigene Informationen und Geschäftsgeheimnisse dar.** Downline-Aktivitätsberichte werden Vertriebspartnern streng vertraulich zur Verfügung gestellt, mit dem alleinigen Zweck, Vertriebspartner darin zu unterstützen, gemeinsam mit ihrer Vertriebsorganisation ihr It Works!-Geschäft weiterzuentwickeln. Vertriebspartner sollten den Downline-Aktivitätsbericht zur Unterstützung, Motivation und Schulung ihrer Downline-Vertriebspartner einsetzen. Der Vertriebspartner und It Works! sind sich darin einig, dass es It Works! ausschließlich aufgrund dieser Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung möglich ist, Vertriebspartnern Downline-Aktivitätsberichte zur Verfügung zu stellen. Vertriebspartnern ist es untersagt, entweder im eigenen Namen oder im Namen anderer Personen, Partnerschaften, Verbände, Unternehmen oder anderer Organisationen:

- a) Informationen aus einem Downline-Aktivitätsbericht oder dem Back Office direkt oder indirekt einer Drittpartei preiszugeben,
- b) direkt oder indirekt das Passwort oder einen anderen Zugriffscode zum

- eigenen Back Office preiszugeben,
- c) Informationen aus einem Downline-Aktivitätsbericht oder dem Back Office zu nutzen, um mit It Works! zu konkurrieren bzw. für einen anderen Zweck als die Verkaufsförderung und Unterstützung des eigenen It Works!-Geschäfts einzusetzen, oder
  - d) Vertriebspartner, die in einem Downline-Aktivitätsbericht oder im Back Office verzeichnet sind, an- oder abzuwerben bzw. auf irgendeine Weise zu versuchen, Vertriebspartner oder Kunden dazu zu bewegen, ihre geschäftliche Beziehung zu It Works! zu verändern.

Auf Anforderung des Unternehmens ist jeder derzeitige oder frühere Vertriebspartner verpflichtet, die Originale und alle Kopien von Downline-Aktivitätsberichten oder anderen Informationen an das Unternehmen zurückzusenden.

### **3.10 - Abwerben von Geschäftspartnern anderer Direktvertriebe**

It Works! duldet es nicht, wenn Vertriebspartner spezifisch oder bewusst versuchen, das Vertriebspersonal anderer Direktvertriebsunternehmen für den Kauf von It Works!-Produkten oder als Vertriebspartner von It Works! zu gewinnen; ebenso wenig billigt It Works! den Versuch, Mitglieder des Vertriebsteams eines anderen Direktvertriebsunternehmens zu Verstößen gegen ihren Vertrag mit dem jeweiligen Unternehmen aufzufordern oder zu ermutigen. Wenn Vertriebspartner derartige Schritte unternehmen, tragen sie das Risiko, vom anderen Direktvertriebsunternehmen verklagt zu werden. Kommt es zu Gerichts-, Schieds- oder Schlichtungsverfahren, bei denen einem Vertriebspartner vorgeworfen wird, auf unangemessene Weise Mitarbeiter oder Kunden rekrutiert zu haben, übernimmt It Works! keine Verteidigungskosten oder Anwaltshonorare für den Vertriebspartner; ebenso wenig entschädigt das Unternehmen den Vertriebspartner im Zusammenhang mit möglichen Urteilen, Strafen oder Vergleichen.

### **3.11 - Quer-Sponsoring**

Tatsächliches oder versuchtes Quer-Sponsoring ist streng untersagt. „Quer-Sponsoring“ ist definiert als Anmeldung einer Person oder Organisation, die bereits einen laufenden Kunden- oder Vertriebspartnervertrag mit It Works! hat bzw. in den vorausgegangenen sechs Kalendermonaten hatte, innerhalb einer anderen Sponsorenlinie oder unter einem anderen Sponsor auf Leadership-Ebene. Die Verwendung der Namen von Ehepartnern oder Angehörigen, Handelsnamen, Geschäftsnamen, Decknamen, Unternehmen, Partnerschaften, Gesellschaften, Ausweisnummern, fiktiven Ausweisnummern, Strohmännern oder sonstigen Tricks, um diese Bestimmung zu umgehen, ist untersagt. Vertriebspartnern ist es verboten, andere It Works!-Vertriebspartner in Misskredit zu bringen oder zu verleumden, um einen anderen Vertriebspartner zu überreden, Teil der eigenen Vertriebsorganisation zu werden. Diese Bestimmung verhindert nicht den Transfer eines It Works!-Vertriebsgeschäfts gemäß Abschnitt 3.27.

Wenn Quer-Sponsoring entdeckt wird, muss dies dem Unternehmen sofort zur Kenntnis gebracht werden. It Works! ergreift ggf. Disziplinarmaßnahmen gegen den Vertriebspartner, der die Organisation gewechselt hat, und/oder die Vertriebspartner, die das Quer-Sponsoring gefördert haben bzw. daran beteiligt waren. It Works! ist außerdem berechtigt, die Vertriebsorganisation des Verantwortlichen ganz oder teilweise in die ursprüngliche Vertriebsorganisation zurückzuführen, wenn das Unternehmen dies für vernünftig und praktikabel hält. Allerdings ist It Works! nicht zum Transfer der Vertriebsorganisation des quergesponserten Vertriebspartners verpflichtet; die letztendliche Platzierung der Organisation erfolgt nach alleinigem Ermessen des Unternehmens. **Vertriebspartner verzichten auf jeglichen Anspruch und Klageanspruch gegenüber It Works! im Zusammenhang mit der Platzierung der Vertriebsorganisation des quergesponserten Vertriebspartners. ItWorks!**

**nimmt den Verzicht an.**

### **3.12 - Fehler oder Fragen**

Vertriebspartner müssen das Unternehmen innerhalb von 10 Tagen nach Monatsende in Kenntnis setzen, wenn sie ihr Volumen und/oder ihren Rang für inkorrekt halten. Wenn Vertriebspartner nach der Prüfung von Rang und Volumen meinen, dass hinsichtlich Provisions- und Bonuszahlungen Fehler unterlaufen sind, muss It Works! innerhalb von 60 Tagen nach dem mutmaßlichen Fehler oder fraglichen Vorfall schriftlich vom Vertriebspartner darüber informiert werden. Nach Ablauf dieser Fristen übernimmt It Works! keine Verantwortung für nicht gemeldete Fehler, Unterlassungen oder Probleme.

### **3.13 - Staatliche Anerkennung oder Billigung**

Weder staatliche Ordnungsbehörden noch Regierungsvertreter billigen oder unterstützen Direktvertriebs- oder Netzwerk-Marketingsysteme. Daher ist es Vertriebspartnern untersagt, zu behaupten bzw. anzudeuten, dass It Works! oder sein Vergütungsplan von staatlichen Stellen „anerkannt“, „gebilligt“ oder auf andere Weise zugelassen worden seien.

### **3.14 - Zurückhalten von Bewerbungen oder Bestellungen**

Vertriebspartner dürfen die Anmeldung von Neubewerbern und Produktkäufe nicht manipulieren. Alle Vertriebspartnerbewerbungen und -verträge sowie Produktbestellungen müssen innerhalb von 72 Stunden nach Unterzeichnung durch einen Vertriebspartner bzw. Aufgabe durch einen Kunden an It Works! gesandt werden. Veränderungen bei der Platzierung von Bestellvolumen müssen innerhalb von 24 Stunden nach Eingabe der Produktbestellungen abgeschlossen sein.

### **3.15 - Identifizierung**

Vertriebspartner können eine gültige Umsatzsteuer-Identifikationsnummer oder eine Reisepassnummer verwenden. Nach der Anmeldung stellt das Unternehmen eine einmalige Vertriebspartner-Identifikationsnummer als persönliche

Kennnummer bereit. Diese wird zur Aufgabe von Bestellungen und zur Nachverfolgung von Provisions- und Bonuszahlungen verwendet.

### **3.16 - Einkommensteuer**

Vertriebspartner sind für die Zahlung von Umsatz- und Einkommensteuern, Sozialversicherungsbeiträgen und ähnlichen Steuern und Abgaben auf alle Einnahmen selbst verantwortlich, die sie als selbstständige Vertriebspartner erwirtschaften.

### **3.17 - Selbstständigkeit**

Vertriebspartner sind selbstständige Unternehmer. Der Vertrag zwischen It Works! und seinen Vertriebspartnern begründet kein Arbeitgeber-/Arbeitnehmerverhältnis, Partnerschaft oder gemeinsame Gesellschaft zwischen dem Unternehmen und einem Vertriebspartner. Vertriebspartner gelten hinsichtlich ihrer Leistungen und Einkommensteuerverpflichtungen nicht als Arbeitnehmer. Vertriebspartner sind für alle anfallenden Einkommenssteuerzahlungen, die aus ihren Einkünften als Vertriebspartner des Unternehmens entstehen, selbst verantwortlich. Vertriebspartner haben keinerlei Befugnis (ausdrücklich oder stillschweigend), das Unternehmen zu Leistungen zu verpflichten. Jeder Vertriebspartner legt eigene Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden fest, sofern dabei die Bestimmungen des Vertriebspartnervertrags, diese Richtlinien und Verfahrensweisen und alle geltenden Gesetze befolgt werden.

Der Name It Works! und andere Namen, die u. U. von It Works! verwendet werden, sind unternehmenseigene Handelsnamen, Markenzeichen und Dienstleistungsmarken. Als solche sind sie für It Works! sehr wertvoll und werden Vertriebspartnern nur zu ausdrücklich genehmigten Nutzungsarten und nur solange der Vertriebspartner ein Vertriebspartner im Sinne dieses Vertrags ist, zur Verfügung gestellt. Die Verwendung des Namens It Works! auf Artikeln, die nicht vom Unternehmen hergestellt werden, ist untersagt, abgesehen von der folgenden

Nutzungsvariante:

[Name des Vertriebspartners],  
selbstständige(r) It Works!-  
Vertriebspartner(in)

Vertriebspartner können sich unter ihrem eigenen Namen im Telefonbuch oder in den Gelben Seiten als „selbstständige(r) It Works!-Vertriebspartner(in)“ eintragen lassen. Werbeanzeigen in Telefonbüchern mit dem It Works!-Namen oder -Logo sind untersagt. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, sich am Telefon mit dem Unternehmensnamen „It Works!“, „It Works! Incorporated“ oder auf eine andere Weise zu melden, die Anrufer zu der Annahme verleiten könnte, die Konzernzentrale von It Works! erreicht zu haben.

### 3.18 - Versicherung

U. U. empfiehlt es sich, Ihr Vertriebsgeschäft zu versichern. Hausversicherungen decken normalerweise bei der geschäftlichen Tätigkeit erlittene Verletzungen bzw. Diebstahl oder Beschädigung von Beständen oder Betriebsmitteln nicht ab. Sollten Sie Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Ihren Versicherer, um zu gewährleisten, dass Ihr geschäftliches Eigentum geschützt ist. Informieren Sie sich, ob ggf. Zusatzversicherungen notwendig sind. Das Unternehmen hat eine Produkthaftpflichtversicherung für alle seine Produkte abgeschlossen. Eine Kopie des Anbieter-Versicherungsformulars finden Sie in Ihrer eSuite im Abschnitt „Formulare“ unter der Registerkarte „Dokumente“. Wenn Sie eine Veranstaltung besuchen, bei der der Versicherte namentlich genannt sein muss, sollten Sie ggf. das Antragsformular für einen Haftpflichtversicherungsschein ausfüllen; hierfür sind u. U. die folgenden Angaben erforderlich: Termin der Veranstaltung, Namen aller zu versichernden Personen, Name und Anschrift des Veranstalters und Anschrift des Veranstaltungsorts. Anschließend wird ein Exemplar der Anbietersicherung per E-Mail an den Vertriebspartner gesandt, der das Formular eingereicht hat. Bitte senden Sie Ihren Antrag

mindestens 10 Werktagen vor der Veranstaltung ein.

### 3.19 - Internationaler Vertrieb

Aus rechtlichen und steuerlichen Gründen muss It Works! den Weiterverkauf von It Works!-Produkten und -Dienstleistungen sowie die Präsentation des It Works!-Vertriebsgeschäfts auf potenzielle Kunden und Vertriebspartner beschränken, die in Ländern angesiedelt sind, in denen das Unternehmen offiziell geschäftlich aktiv ist. Wenn einige Vertriebspartner die Erlaubnis erhielten, geschäftlich auf Märkten aktiv zu sein, auf denen It Works! noch nicht offiziell vertreten ist, würde dies außerdem gegen den Grundsatz verstoßen, allen Vertriebspartnern dieselben internationalen Expansionschancen zu bieten.

Dementsprechend sind Vertriebspartner lediglich befugt, in den Ländern It Works!-Produkte und -Dienstleistungen zu verkaufen und Kunden bzw. Vertriebspartner anzumelden, in denen It Works! geschäftlich aktiv ist; diese Länder sind der offiziellen Unternehmensliteratur zu entnehmen. It Works!-Produkte oder -Verkaufshilfen können nicht in Länder versandt oder verkauft werden, die das Unternehmen nicht für verkaufsoffen erklärt hat. Vertriebspartner dürfen It Works!-Produkte oder -Verkaufshilfen nur in Ländern verkaufen, verschenken, übertragen oder vertreiben, in denen das Unternehmen geschäftlich zugelassen ist. Außerdem ist es Vertriebspartnern untersagt, in nicht zugelassenen Ländern (a) Verkaufs-, Anmelde- oder Schulungsveranstaltungen durchzuführen, (b) potenzielle Kunden oder Vertriebspartner anzumelden bzw. anzuwerben und (c) andere Aktivitäten durchzuführen, die das Ziel haben, It Works!-Produkte zu verkaufen, eine Vertriebsorganisation aufzubauen oder für das It Works!- Geschäftsmodell zu werben, sofern und solange das Unternehmen hierzu nicht die Genehmigung erteilt hat. Jede Person, die einen Kunden oder Vertriebspartner in einem Land, das über keine entsprechende Autorisierung durch It Works! verfügt, anmeldet, wird mit einer

Vertragsstrafe von €111 pro Anmeldung belegt, die Mindeststrafe beläuft sich auf €1.107. Außerdem müssen alle Provisionen, die durch eine Vertriebslinie in einem nicht zugelassenen Land eingenommen werden, zurückerstattet werden, die illegal angemeldete Linie wird annulliert. Jeder Kunde oder Vertriebspartner, dessen Anmeldung gegen diese Klausel verstößt, wird ebenfalls gestrichen.

### **3.20 - Bestandsverwaltung**

Vertriebspartner sollten niemals mehr Produkte einkaufen, als sie nach vernünftigem Ermessen in einem Monat an Einzelhandelskunden absetzen können, und dürfen andere Vertriebspartner nicht dahingehend beeinflussen bzw. dies versuchen, mehr Produkte einzukaufen, als diese nach vernünftigem Ermessen in einem Monat an Einzelhandelskunden absetzen können. Die Hauptfunktion des Unternehmens ist es, Produkte an Endverbraucher zu verkaufen. Das Unternehmen gestattet jedoch Vertriebspartnern auch den Kauf von Produkten in angemessener Menge zum persönlichen Gebrauch oder für Familienmitglieder.

### **3.21 - Einhaltung von Gesetzen**

Vertriebspartner sind verpflichtet, bei der Ausübung ihres Geschäfts alle rechtlichen Vorgaben zu erfüllen. Unternehmen, die von zu Hause betrieben werden, unterliegen in vielen Ländern einer Reihe von Vorschriften und Gesetzen. Unter Umständen sind Vertriebspartner aufgrund der Natur ihres Geschäfts von bestimmten Gesetzen ausgenommen. Allerdings sind alle Vertriebspartner verpflichtet, die Vorschriften und Gesetze einzuhalten, die auf sie zutreffen. Wenn Vertriebspartner von einer Amtsperson darüber informiert werden, dass sie gegen ein bestimmtes Gesetz verstoßen, sollten sie höflich und kooperativ reagieren und eine Kopie der Verordnung an die Compliance-Abteilung von It Works! senden.

### **3.22 - Minderjährige**

Personen, die im Land ihres Wohnsitzes als minderjährig gelten, ist die Tätigkeit als It

Works!-Vertriebspartner nicht gestattet. Vertriebspartnern ist es untersagt, Minderjährige für das It Works!-Programm anzumelden oder zu rekrutieren.

### **3.23 - Ein It Works!-Geschäft pro Vertriebspartner und Haushalt**

Ein Vertriebspartner darf nur ein It Works!-Geschäft betreiben bzw. daran rechtlich oder gleichberechtigt beteiligt sein, als alleiniger Eigentümer, Partner, Treuhänder oder Nutznießer. Keine Einzelperson darf mehr als ein It Works!-Geschäft besitzen, betreiben oder daraus Einnahmen beziehen. Personen, die derselben Familieneinheit angehören, sind nicht befugt, mehr als ein It Works!-Geschäft zu betreiben oder daran beteiligt zu sein. Eine „Familieneinheit“ wird definiert als Ehe- oder eheähnliche Partner mit oder ohne Kinder, die sich eine Wohnung teilen bzw. von dort aus geschäftlich aktiv sind. Als Zugeständnis gegenüber Vertriebspartnern gestattet das Unternehmen zwei Vertriebspartnerkonten pro Haushalt, sofern zwei Kennnummern registriert sind und die Geschäfte separat geführt werden. Ehepartnern ist es daher gestattet, zwei separate Konten zu betreiben; einer der beiden Partner muss jedoch direkt unter dem anderen platziert sein, separate Vertriebslinien sind nicht gestattet. Existierende Vertriebspartner mit mehreren Konten können nach alleinigem Ermessen des Unternehmens von dieser Neuregelung ausgenommen bzw. aufgefordert werden, ihre Konten zu konsolidieren.

### **3.24 - Aktivitäten von Mitgliedern der Hausgemeinschaft oder affilierten Personen**

Wenn ein Mitglied des unmittelbaren Haushalts eines Vertriebspartners an einer Aktivität teilnimmt, die gegen Bestimmungen des Vertrags verstoßen würde, wenn sie vom Vertriebspartner ausgeübt würde, gilt diese Aktivität als Vertragsverstoß seitens des Vertriebspartners; It Works! ist in diesem Fall berechtigt, Disziplinarmaßnahmen gemäß diesen Richtlinien und Verfahrensweisen gegen den Vertriebspartner zu ergreifen. Wenn der Vertrag eines Vertriebspartners

aufgrund eines Vertragsverstoßes fristlos gekündigt wird, darf sich kein Mitglied des direkten Haushalts ohne schriftliche Genehmigung von It Works! dem Unternehmen anschließen. Ebenso gilt: Wenn eine Person, die auf irgendeine Weise mit einer Personen- oder Kapitalgesellschaft bzw. einer anderen Unternehmensform verbunden ist (kollektiv als „affilierte Person“ bezeichnet), gegen den Vertrag verstößt, gilt die Handlung als Verstoß seitens der jeweiligen Firma; It Works! ist entsprechend berechtigt, Disziplinarmaßnahmen gegen die Firma zu ergreifen.

### 3.25 - Anforderung von Unterlagen

Abgesehen von Buchungsunterlagen oder hinsichtlich eines Antrags auf Offenlegung gemäß geltendem Datenschutzgesetz, wird für alle Kopien von Rechnungen, Bewerbungen, Downline-Aktivitätsberichten oder anderen Unterlagen, die Vertriebspartner vom Unternehmen anfordern, eine Gebühr von €1 pro Seite pro Kopie verrechnet. Diese Gebühr deckt die Kosten für den Versand und den Zeitaufwand für die Recherche und Anfertigung von Kopien.

### 3.26 - Zusammenziehen einer Vertriebsorganisation („Roll-up“)

Wenn aufgrund der Einstellung eines It Works!-Geschäfts innerhalb einer Vertriebsorganisation eine freie Vertriebsposition entsteht, rückt kein Vertriebspartner auf. Stattdessen wird das Volumen für Provisionszwecke komprimiert. Nähere Einzelheiten finden Sie im Vergütungsplan.

### 3.27 - Verkauf, Übertragung oder Abtretung eines It Works!-Geschäfts

Obgleich jedes It Works!-Vertriebsgeschäft ein selbstständig geführtes Privatunternehmen ist, unterliegen Verkauf, Übertragung oder Abtretung eines It Works!-Geschäfts bestimmten Einschränkungen. Wenn ein Vertriebspartner das eigene It Works!-Geschäft verkaufen will, müssen die folgenden Kriterien erfüllt sein:

a) Die existierende Sponsorenlinie muss

stets gewahrt bleiben, sodass das It Works!-Geschäft weiterhin in derselben Sponsorenlinie betrieben wird.

- b) Der Käufer bzw. Übernehmer muss qualifizierter It Works!-Vertriebspartner werden und einen Vertriebspartnervertrag mit ItWorks! abschließen. Ohne diesen Vertragsabschluss zwischen dem Käufer und Itworks! ist die Übertragung nicht möglich.. Wenn der Käufer bereits ein aktiver It Works!-Vertriebspartner ist, muss er zunächst das eigene It Works!-Geschäft beenden und drei Kalendermonate warten, bevor er einen Anteil an einem anderen It Works!-Geschäft erwerben kann.
- c) Bevor ein Verkauf, eine Übertragung oder Abtretung abgeschlossen und von It Works! genehmigt werden kann, muss der verkaufende Vertriebspartner allen Schuldverpflichtungen gegenüber It Works! nachkommen.
- d) Verkaufende Vertriebspartner müssen vollberechtigt sein und dürfen nicht gegen Bestimmungen des Vertrags verstoßen haben, um die Erlaubnis zu erhalten, ein It Works!-Geschäft zu verkaufen, zu übertragen oder abzutreten.
- e) Das Unternehmen hat das Vorkaufsrecht und das Recht, die Position zu demselben Preis zu kaufen, wie mit dem Käufer vereinbart.

Vor dem Verkauf eines It Works!-Geschäfts muss der verkaufende Vertriebspartner die Compliance-Abteilung von It Works! über die Verkaufsabsicht informieren. Nach der Ausführung des Kauf- und Verkaufsvertrags auch die Parteien verpflichtet, der Compliance-Abteilung eine Kopie zur Prüfung vorzulegen. It Works! behält sich das Recht vor, weitere Dokumente anzufordern, die notwendig sein könnten, um die Transaktion zwischen Käufer und Verkäufer zu analysieren. Die Compliance-Abteilung genehmigt oder verweigert nach alleinigem und uneingeschränktem

Ermessen den Verkauf, die Übertragung oder Abtretung innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt aller notwendigen Schriftstücke von den beteiligten Parteien.

Wenn die Parteien es versäumen, die Genehmigung des Unternehmens für die Transaktion einzuholen, kann der Transfer auf Wunsch des Unternehmens annulliert werden. Der Käufer des It Works!-Geschäfts des Vertriebspartners übernimmt die Verpflichtungen und die Position des verkaufenden Vertriebspartners. Vertriebspartner, die ein It Works!-Geschäft verkaufen, können sich frühestens nach Ablauf von drei vollen Kalendermonaten nach dem Verkaufsdatum erneut als It Works!-Vertriebspartner bewerben.

Für den Antrag auf Verkauf, die Übertragung oder Abtretung eines It Works!-Geschäfts wird eine Gebühr von €221 erhoben. Der Verkauf oder Transfer eines It Works!-Geschäfts darf keine Veränderung in der Sponsorenlinie verursachen.

### **3.28 - Spaltung eines It Works!-Geschäfts**

It Works!-Vertriebspartner betreiben ihr It Works!-Geschäft gelegentlich als eheliche Geschäftspartner, Partnerschaften oder Unternehmenszusammenschlüsse. Endet eine Ehe in Scheidung oder wird ein Unternehmenszusammenschluss oder Partnerschaft (letztere werden im Folgenden kollektiv als „Firma“ bezeichnet) aufgelöst, muss sichergestellt werden, dass eine Aufteilung oder Spaltung des Geschäfts die Interessen und das Einkommen anderer Vertriebspartner nicht beeinträchtigt, die in der Sponsorenlinie darüber und darunter platziert sind. Wenn die sich trennenden Parteien es versäumen, rechtzeitig Vorsorge für die Wahrung der besten Interessen anderer Vertriebspartner sowie des Unternehmens zu treffen, kann It Works! den Vertriebspartnervertrag kündigen.

Während einer Scheidung oder Firmenauflösung müssen die Parteien eine der folgenden Betriebsmethoden wählen:

a) Eine der Parteien kann mit

Einverständnis der anderen Partei(en) das It Works!-Geschäft gemäß einer schriftlichen Abtretung betreiben, wobei der abtretende Ehepartner, Teilhaber oder Partner It Works! bevollmächtigt, direkt und ausschließlich mit dem anderen Ehepartner bzw. Teilhaber, Partner zu verhandeln.

b) Die Parteien können das It Works!-Geschäft weiter wie bisher gemeinsam führen, wobei alle Vergütungen seitens It Works! entsprechend dem Status quo gezahlt werden, der vor der Scheidung oder Auflösung bestand. Dies ist das Standardverfahren, wenn die Parteien sich nicht auf das oben beschriebene Format einigen.

Unter keinen Umständen wird die Vertriebsorganisation von Ehepartnern, die sich scheiden lassen, oder einer Firma, die vor der Auflösung steht, gespalten. Ebenso gilt: Unter keinen Umständen teilt It Works! Provisions- und Bonuszahlungen zwischen Ehepartnern in Scheidung bzw. Mitgliedern sich auflösender Firmen auf. It Works! erkennt nur eine Vertriebsorganisation an und tätigt nur eine Provisionszahlung pro It Works!-Geschäft pro Provisionszyklus. Provisionszahlungen gehen stets an dieselbe Person bzw. Firma. Falls die Parteien einer Scheidung, rechtlichen Trennung oder Auflösung nicht in der Lage sind, einen Konflikt über die Platzierung von Provisionen und Eigentum an einem Geschäft im vom Unternehmen festgelegten Zeitrahmen beizulegen, kann der Vertriebspartnervertrag von It Works! nach alleinigem Ermessen des Unternehmens gekündigt werden.

Wenn ein ehemaliger Ehepartner nach einer Scheidung auf alle Rechte im Zusammenhang mit dem ursprünglichen It Works!-Geschäft verzichtet hat, steht es ihm frei, sich unter dem gewünschten Sponsor neu anzumelden, ohne drei Kalendermonate zu warten. Bei der Auflösung von Firmen sind ehemalige Partner, Teilhaber, Mitglieder oder sonstige

mit der Firma affilierte Personen, die keine Ansprüche auf das Geschäft mehr haben, verpflichtet, drei Kalendermonate vom Termin der endgültigen Auflösung verstreichen zu lassen, bevor sie sich wieder als Vertriebspartner anmelden können. In jedem Fall haben ehemalige Ehe- oder Geschäftspartner keine Rechte auf die Vertriebspartner in ihrer ehemaligen Vertriebsorganisation oder auf frühere Einzelhandelskunden. Sie müssen das neue Geschäft auf dieselbe Weise aufbauen wie jeder neue Vertriebspartner.

### **3.29 - Sponsoring**

Alle vollberechtigten Vertriebspartner haben das Recht, andere Interessenten zu sponsern und bei It Works! anzumelden. Jeder potenzielle Kunde oder Vertriebspartner hat letztendlich das Recht, den eigenen Sponsor selbst zu wählen. Wenn zwei Vertriebspartner die Rolle des Sponsors eines neuen Vertriebspartners oder Kunden beanspruchen, erachtet das Unternehmen die erste eingegangene Bewerbung als maßgeblich.

### **3.30 - Nachfolge**

Beim Tod eines Vertriebspartners kann das Geschäft in die Erbmasse eingehen. Der Erbschein muss an das Unternehmen weitergeleitet werden, um zu gewährleisten, dass der Transfer an die rechtmäßigen Bezugsberechtigten erfolgt. Dementsprechend sollten Vertriebspartner einen Rechtsanwalt zu Rate ziehen, um ein Testament oder eine entsprechende letztwillige Verfügung zu erstellen. Wird ein It Works!-Geschäft durch ein Testament oder einen anderen testamentarischen Prozess übertragen, erhält der Empfänger das Recht auf alle Bonus- und Provisionszahlungen der Vertriebsorganisation des verstorbenen Vertriebspartners, sofern die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind. Die Bezugsberechtigten müssen:

- a) einen Vertriebspartnervertrag unterzeichnen und ausführen,
- b) den Bestimmungen und Klauseln des Vertrags entsprechen und
- c) alle Voraussetzungen für den Status

des verstorbenen Vertriebspartners erfüllen.

Bonus- und Provisionszahlungen eines gemäß diesem Abschnitt übertragenen It Works!-Geschäfts werden in einer gemeinsamen Zahlung an die Bezugsberechtigten ausgezahlt. Die Bezugsberechtigten müssen It Works! einen „eingetragenen Geschäftssitz“ nennen, an den alle Bonus- und Provisionsschecks gesandt werden. It Works! überträgt alle Bonus- und Provisionszahlungen an die entsprechende Firma.

### **3.31 - Übertragung nach dem Tod eines Vertriebspartners**

Um eine testamentarische Übertragung eines It Works!-Geschäfts vorzunehmen, muss der persönliche Vertreter oder eine andere Person der rechtlichen Erbfolge des verstorbenen Vertriebspartners alle notwendigen Urkunden (Vertretungsgenehmigung, Erbschein oder andere Nachweise der Eigentumsrechte) vorlegen, um das Anrecht des/der Nachfolger auf das It Works!-Geschäft nachzuweisen. Bezugsberechtigte müssen einen Vertriebspartnervertrag unterzeichnen und ausführen sowie die anderen in Abschnitt 3.30 dargelegten Voraussetzungen erfüllen.

### **3.32 - Übertragung nach Arbeitsunfähigkeit eines Vertriebspartners**

Um die Übertragung eines It Works!-Geschäfts aufgrund von Arbeitsunfähigkeit vorzunehmen, muss der Rechtsanwalt oder Vertreter des arbeitsunfähigen Vertriebspartners alle notwendigen Dokumente vorlegen, um das Anrecht des Rechtsanwalts oder Vertreters auf das It Works!-Geschäft nachzuweisen. Im Namen des Vertriebspartners muss der Rechtsanwalt oder Vertreter einen Vertriebspartnervertrag unterzeichnen und ausführen sowie die anderen in Abschnitt 3.30 dargelegten Voraussetzungen erfüllen.

### **3.33 - Telefonverkauf**

Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, im Rahmen ihres It Works!-Geschäfts

Methoden des Telefonverkaufs zu verwenden. Der Begriff „Telefonverkauf“ bedeutet den Einsatz von einem oder mehreren Anrufen an Einzelpersonen oder Organisationen, um den Kauf von It Works!-Produkten oder -Dienstleistungen zu erzielen bzw. Gesprächspartner für das It Works!-Geschäftsmodell zu rekrutieren. Sogenannte „Kaltanrufe“ bei potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern, die für It Works!-Produkte oder -Dienstleistungen bzw. das It Works!-Geschäftsmodell werben, stellen Telefonverkauf dar und sind untersagt. Anrufe bei potenziellen Kunden oder Vertriebspartnern („Interessenten“) sind jedoch unter den folgenden Umständen gestattet:

- a) Wenn ein Vertriebspartner vom Interessenten eine schriftliche und unterzeichnete Genehmigung (Opt-In) für Anrufe erhält. Auf der Genehmigung müssen die Telefonnummern angegeben sein, die der Vertriebspartner für Anrufe verwenden darf.
- b) Außerdem ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, im Zusammenhang mit dem Betrieb ihres It Works!-Geschäfts automatische Telefonwählsysteme zu verwenden. Der Begriff „automatisches Telefonwählsystem“ steht für Geräte, die in der Lage sind, (a) anzurufende Nummern zu speichern und mittels eines Zufalls- oder sequenziellen Nummerngenerators aufzurufen und (b) diese Nummern zu wählen.

### **3.34 - Zugriff auf ein Back Office**

It Works! stellt seinen Vertriebspartnern online Back Offices zur Verfügung. Back Offices bieten Vertriebspartnern Zugriff auf vertrauliche und unternehmenseigene Informationen, die ausschließlich für die Weiterentwicklung des It Works!-Geschäfts eines Vertriebspartners sowie zur Förderung des Verkaufs von It Works!-Produkten genutzt werden dürfen. It Works! behält sich das Recht vor, Vertriebspartnern nach eigenem

Erkennen den Zugriff auf das Back Office zu verweigern.

## **ABSCHNITT 4 - VERANTWORTLICHKEITEN VON VERTRIEBSPARTNERN**

### **4.1 - Änderungen der Kontaktdaten**

Um die rechtzeitige Lieferung von Produkten, Verkaufshilfen und Provisionszahlungen zu gewährleisten, ist die Aktualität der Daten, die It Works! vorliegen, von entscheidender Bedeutung. Für den Versand sind Straße und Hausnummer erforderlich. Vertriebspartner, die einen Umzug planen, sollten Ihre Postanschrift, E-Mail-Adresse und Telefonnummer über die Funktion „Back Office“ auf ihrer replizierten It Works!-Website aktualisieren. Um korrekte Lieferungen zu garantieren, müssen alle Veränderungen It Works! zwei Wochen im Voraus mitgeteilt werden.

### **4.2 - Fortbildungsverpflichtungen**

#### **4.2.1 - Laufende Schulung**

Vertriebspartner, die andere Vertriebspartner von It Works! sponsern, müssen in gutem Glauben eine Unterstützungs- und -Ausbildungsfunktion ausüben, um zu gewährleisten, dass ihre Vertriebsorganisation das It Works!-Geschäft korrekt betreibt. Vertriebspartner sind verpflichtet, laufend Kontakt mit den Vertriebspartnern in ihrer Vertriebsorganisation zu pflegen und mit diesen zu kommunizieren. Beispiele für derartige Kontakte und Kommunikation sind u. a. Newsletter, schriftliche Korrespondenz, persönliche Unterredungen, Telefongespräche, Voicemail, E-Mail sowie das Begleiten von Downline-Vertriebspartnern zu It Works!-Besprechungen, -Schulungen und anderen Veranstaltungen. Upline-Vertriebspartner werden außerdem dazu angehalten, neue Vertriebspartner zu motivieren und ihnen It Works!-Produktkenntnisse, effektive Verkaufsmethoden, den It Works!-Vergütungsplan sowie die Einhaltung der Richtlinien und Verfahrensweisen des Unternehmens zu vermitteln. Die Kommunikation mit und Schulung von Downline-Vertriebspartnern darf jedoch

nicht gegen Abschnitt 3.2 (Entwicklung von Verkaufshilfen und Werbematerialien durch Vertriebspartner) verstoßen. Vertriebspartner, die telefonische Schulungskonferenzen veranstalten, müssen dies zu Zeiten tun, die sich nicht mit unternehmenseigenen Schulungs- oder Informations-Konferenzgesprächen überschneiden. Diese Telefonkonferenzen des Unternehmens werden durchgeführt, um Vertriebspartnern Informationen und Wissen über das Unternehmen und die Produkte zu vermitteln und sie über Verkaufsstrategien, Richtlinien und Verfahrensweisen sowie Geschäftsentwicklung zu informieren; sie sind entscheidend für den Aufbau und Erfolg des Geschäfts eines jeden Vertriebspartners.

Vertriebspartner werden dazu angehalten, sich mit Vertriebspartnern in ihrer Vertriebsorganisation auszutauschen, um zu verhindern, dass Downline-Vertriebspartner unredliche Produkt- oder Geschäftsversprechen abgeben oder sich illegalen oder unangemessenen Verhaltens schuldig machen.

#### **4.2.2 - Schulungsaufgaben**

Beim Aufstieg durch die verschiedenen Funktionsstufen des Vergütungsplans sammeln Vertriebspartner zunehmend Erfahrungen im Zusammenhang mit Verkaufsmethoden, Produktkenntnissen und dem It Works!-Programm. Daher werden sie dazu angehalten, Ihr Wissen mit weniger erfahrenen Vertriebspartnern in ihrer Organisation zu teilen.

#### **4.2.3 - Verkaufsförderung**

Unabhängig von ihren Leistungen sind Vertriebspartner permanent zur Verkaufsförderung durch das Anwerben neuer Kunden und die Betreuung existierender Kunden angehalten.

#### **4.2.4 - „Residual“vergütung**

Keine der in Abschnitt 4.2, 4.2.1, 4.2.2 oder 4.2.3 aufgeführten Bestimmungen soll dazu dienen, Vertriebspartner daran zu hindern, die Restvergütung ihrer Organisation zu beziehen, , sofern die Anforderungen des Vergütungsplans erfüllt

sind.

#### **4.3 - Herabsetzung und Rufschädigung**

Das Unternehmen will seinen Kunden und Vertriebspartnern die besten Produkte und seinen Vertriebspartnern den besten Vergütungsplan sowie Service in der Branche bieten. Dementsprechend schätzen wir konstruktive Kritik und Kommentare. Alle derartigen Kommentare sollten schriftlich an die Compliance-Abteilung gesandt werden. Während das Unternehmen konstruktive Meinungsäußerungen begrüßt, dienen negative Kommentare und Bemerkungen, die Vertriebspartner vor Ort über das Unternehmen, seine Produkte, den Vergütungsplan oder andere Vertriebspartner machen, keinem anderen Zweck, als den Enthusiasmus anderer Vertriebspartner des Unternehmens zu beeinträchtigen. Aus diesem Grund und um ihrer Vertriebsorganisation mit gutem Beispiel voranzugehen, ist es Vertriebspartnern untersagt, das Unternehmen, andere Vertriebspartner des Unternehmens, Unternehmensprodukte, den Vergütungsplan bzw. Direktoren, Führungskräfte oder Angestellte des Unternehmens in Verruf zu bringen, zu verunglimpfen oder sich negativ über diese zu äußern.

#### **4.4 - Bereitstellung von Unterlagen für Bewerber**

Vertriebspartner sind verpflichtet, Personen, deren Einstieg als Vertriebspartner sie sponsern, darüber zu informieren, wo die aktuellste Version der Richtlinien und Verfahrensweisen sowie des Vergütungsplans gespeichert ist, bevor Bewerber einen Vertriebspartnervertrag unterzeichnen. Bittet eine Person um einen Ausdruck, muss der Vertriebspartner ein Exemplar der gewünschten Unterlagen bereitstellen.

#### **4.5 - Meldung von Verstößen gegen die Richtlinien**

Vertriebspartner, die einen Verstoß gegen eine Unternehmensrichtlinie durch einen anderen Vertriebspartner bemerken, sollten einen schriftlichen Bericht über den

Verstoß direkt an die Compliance-Abteilung des Unternehmens senden. Der Bericht sollte Einzelheiten zu den Vorfällen, z. B Datum, Anzahl der Vorfälle, involvierte Personen und mögliche Belegdokumente, umfassen.

#### **4.6 - Vertraulichkeit/Kommunikation mit Anbietern**

Die geschäftlichen Beziehungen zwischen It Works! und seinen Vertriebsgemeinschaften, Anbietern, Lieferanten, Mitarbeitern und ehemaligen Angestellten innerhalb und außerhalb des Konzerns sind vertraulich und dürfen weder vom Vertriebspartner noch vom Anbieter umgangen werden. Vertriebspartnern ist es untersagt, Vertreter von Zulieferern oder Herstellern des Unternehmens direkt oder indirekt zu kontaktieren, anzusprechen oder mit ihnen zu kommunizieren. Ausgenommen hiervon sind vom Unternehmen gesponserte Veranstaltungen, an denen ein Vertreter auf Bitte des Unternehmens teilnimmt, oder Fälle, in denen dies ausdrücklich schriftlich vom Unternehmen zugelassen wurde. Verstöße gegen diese Vorschrift können zur fristlosen Kündigung des Vertriebspartnervertrags sowie zu möglichen Schadensersatzforderungen gegen den Vertriebspartner und/oder den Anbieter führen. Fragen zu diesen Geschäftsbeziehungen richten Sie bitte an die Compliance-Abteilung.

### **ABSCHNITT 5 - VERKAUFSBEDINGUNGEN**

#### **5.1 - Produktverkäufe**

Der It Works!-Vergütungsplan basiert auf dem Verkauf der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens an Endverbraucher. Vertriebspartner müssen persönliche und Einzelhandelsverkaufsbedingungen (sowie die sonstigen im Vertrag festgelegten Pflichten) erfüllen, um ein Anrecht auf Bonus- und Provisionszahlungen zu haben und in höhere Leistungsebenen aufzusteigen. Die folgenden Voraussetzungen müssen von Vertriebspartnern erfüllt werden, um Provisionszahlungen zu erhalten:

Vertriebspartner müssen die

Anforderungen hinsichtlich persönlichem Verkaufsvolumen und Gruppenverkaufsvolumen gemäß ihrem Rang erfüllen, wie im It Works!-Vergütungsplan festgelegt. Das persönliche Verkaufsvolumen umfasst Einkäufe, die ein Vertriebspartner zum Zwecke des Weiterverkaufs an seine Einzelhandelskunden getätigt hat, sowie Einkäufe seitens der persönlichen Vorzugskunden des Vertriebspartners. Das Gruppenverkaufsvolumen umfasst das gesamte Verkaufsvolumen aller Vertriebspartner in einer Vertriebsorganisation, einschließlich des persönlichen Verkaufsvolumens eines einzelnen Vertriebspartners.

Zusätzlich empfehlen wir Vertriebspartnern, um Provisionszahlungen zu erhalten, mindestens vier neue oder existierende Kunden pro Monat zu gewinnen bzw. bedienen.

Vertriebspartner, die andere Vertriebspartner sponsern oder anwerben, aber keine Produkte verkaufen, erhalten keine Vergütung.

#### **5.2 - Vertriebsgebiete**

Exklusive Vertriebsgebiete werden nicht gewährt. Franchise-Gebühren werden nicht erhoben.

#### **5.3 - Verkaufsquittungen**

Alle Vertriebspartner sind verpflichtet, ihren Einzelhandelskunden zum Zeitpunkt des Verkaufs zwei Kopien einer Verkaufsquittung zu überlassen. Vertriebspartner müssen alle Einzelhandelsverkaufsquittungen für einen Zeitraum von sechs Jahren aufbewahren und dem Unternehmen auf Anfrage zur Verfügung stellen. Vertriebspartner sind verpflichtet, Aufzeichnungen über die Käufe ihrer Direktkunden zu führen.

Vertriebspartner sind außerdem verpflichtet, Käufer über ihre gesetzlichen Rechte zu informieren. Dies schließt Widerrufsrechte mit ein.

#### **5.4 - Verbot von Umverpackung, Umfirmierung und Produktproben**

Die Produkte des Unternehmens dürfen nicht auf irgendeine Weise umfirmiert, oder umverpackt werden. Alle Produkte müssen unter Verwendung der Markenzeichen des Unternehmens verkauft und präsentiert werden. Beispielsweise ist es nicht gestattet, den Ultimate Applicator unter einem anderen Namen zu verkaufen oder zu vermarkten. Vertriebspartnern ist es untersagt, die Beschriftungen, Verpackungen oder Gebrauchshinweise, die das Unternehmen für ein Produkt vorgesehen hat, auf irgendeine Weise zu verändern, auszutauschen oder zu entfernen. Die Verteilung von Proben ist – abgesehen von speziell vom Unternehmen genehmigten Verpackungen – nicht zugelassen. Die Bereitstellung von Unternehmensprodukten bei Partys zum Zwecke der Erprobung ist von diesem Verbot ausgenommen.

#### **5.5 - Produktherkunft**

Alle Produkte dürfen vom Vertriebspartner nur vom Unternehmen gekauft werden.

### **ABSCHNITT 6 - BONUS UND PROVISION**

#### **6.1 - Voraussetzungen für Bonus und Provision**

Um sich für Bonus- und Provisionszahlungen zu qualifizieren, müssen Vertriebspartner aktiv sein und den Vertrag erfüllen. Solange Vertriebspartner die Bestimmungen des Vertrags erfüllen, leistet It Works! Provisionszahlungen gemäß dem Vergütungsplan in US-Dollar. Um sich auf monatlicher Basis für eine Provisionszahlung zu qualifizieren, muss ein Vertriebspartner entweder ein Auto-shipment von 80 BV haben, das spätestens am 25. des Monats ausgeht, oder 150 PBV; alternativ kann sich ein Vertriebspartner durch den Erwerb eines Starter Pakets im Verlauf des Monats für eine Provisionszahlung qualifizieren. Der Mindestbetrag, über den It Works! eine Zahlung vornimmt, ist €22. Wenn die Bonusse und Provisionen eines Vertriebspartners nicht mindestens €22 betragen, behält das

Unternehmen die Bonus- und Provisionszahlungen ein, bis sie sich auf €22 belaufen. Eine Zahlung erfolgt, sobald die Gesamtsumme €22 erreicht hat.

#### **6.1.1 - Fristen für die Qualifikation**

Online-Bestellungen: 23:59 CST (GMT - 5 Std.) am letzten Tag des Monats

Bestellungen per Fax: 13:00 CST (GMT - 5 Std.) am letzten Werktag des Monats

Bestellungen per Telefon: 17:00 CST (GMT - 5 Std.) am letzten Werktag des Monats

Das Unternehmen übernimmt keine Verantwortung für Bestellungen, die nach den veröffentlichten Terminen aufgegeben werden, und nimmt keine Veränderungen an Bestelldaten vor, um Vertriebspartnern entgegenzukommen, die die Fristen nicht einhalten oder denen auf ihren Bestellungen ein Fehler unterlaufen ist. Wir empfehlen Vertriebspartnern, sich frühzeitig zu qualifizieren und die eSuite zu verwenden, um ihre geschäftlichen Aktivitäten nachzuverfolgen. Vertriebspartner sind selbst dafür verantwortlich, sich für Zahlungen zu qualifizieren. Fehler müssen vor Monatsende korrigiert werden.

Zahlungen für Konten, die sich zum Zeitpunkt der Provisionsverarbeitung im Wartezustand befinden, werden bei der nächsten Zahlungsrunde nach Aufhebung des Wartezustands beglichen.

#### **6.1.2 - Provisionszahlungen**

Alle Provisions- und Bonuszahlungen abgesehen vom wöchentlichen Schnellstarterbonus werden monatlich bis zum 15. Tag des Folgemonats um 17:00 CST (GMT - 5 Std.) geleistet. Wöchentliche Schnellstarterbonuszahlungen basieren auf einer einwöchigen Periode von Samstag bis Freitag und werden am folgenden Freitag bis 17:00 CST (GMT- 5 Std.) gezahlt. Provisionen werden nicht an Vertriebspartner gezahlt, deren Vertriebspartnerschaft vor Ende des Provisionszeitraums abgelaufen ist und nicht im Provisionszeitraum verlängert wurde. Ebenfalls werden keine Provisionen an Vertriebspartner gezahlt, die kündigen bzw. denen vom Unternehmen gekündigt wird.

## **6.2 - Korrektur von Bonus- und Provisionszahlungen**

### **6.2.1 - Korrekturen aufgrund von Produktrücksendungen und Rücktritt von Dienstleistungen**

Vertriebspartner erhalten Bonus- und Provisionszahlungen auf der Basis tatsächlich verkaufter Produkte und Dienstleistungen. Wird ein Produkt an It Works! gegen Rückerstattung oder Rückkauf zurückgesandt bzw. tritt ein Kunde von einer Dienstleistung zurück und ist er rückerstattungsberechtigt, ergreift das Unternehmen – außer bei Mängelgewährleistungsansprüchen des Kunden – nach eigenem Ermessen eine der folgenden Maßnahmen: (1) Die Bonus- und Provisionszahlungen für das zurückgesandte bzw. zurückgekauft Produkt oder die zurückerstattete Dienstleistung werden dem Vertriebspartner, der die Bonus- und Provisionszahlungen für das betreffende Produkt bzw. die Dienstleistung erhalten hat, in dem Monat, in dem die Rückerstattung geleistet wurde, abgezogen; dies wird in jedem anschließenden Zahlungszeitraum fortgesetzt, bis die Bonus- und Provisionszahlungen gänzlich wieder eingezogen sind. (2) Dem Vertriebspartner, der die Provisionen oder Bonuszahlungen aufgrund des Verkaufs des zurückgesandten Produkts oder der stornierten Dienstleistung verdient hat, werden die entsprechenden Punkte im nächsten Monat und allen folgenden Monaten vom Gruppenvolumen abgezogen, bis die Gesamtzahl der Punkte eingezogen ist.

### **6.2.2 - Sonstige Abzüge**

It Works! zieht von allen Bonus- und Provisionszahlungen an Vertriebspartner eine Datenverarbeitungsgebühr von €1 ab. Alle Schecks im Papierformat, die nach der Kündigung der Vertriebspartnerposition angefordert werden, werden mit einer Gebühr von €6 belegt. Nach Kündigung durch einen Vertriebspartner berechnet das Unternehmen nach sechzig (60) Tagen ohne weitere Mitteilungen an das Unternehmen hinsichtlich einer Abschlusszahlung von ausstehenden Provisions- oder

Bonuszahlungen eine monatliche Dienstleistungsgebühr von €6.

## **6.3 - Berichte**

Alle Informationen, die It Works! online oder telefonisch in Downline-Aktivitätsberichten bereitstellt, einschließlich u. a. persönliches und Gruppenverkaufsvolumen (oder Teile dieser Angaben) und Downline-Sponsoring-Aktivitäten, sind nach bestem Wissen verfasst. Aufgrund diverser Faktoren, darunter die inhärente Möglichkeit menschlichen und mechanischen Versagens, die Genauigkeit, Vollständigkeit und Rechtzeitigkeit von Bestellungen, die Ablehnung von Kreditkarten- oder elektronischen Scheckzahlungen, Produktrücksendungen, Ausgleichsbuchungen für Kreditkarten- und elektronische Scheckzahlungen, werden die Informationen jedoch nicht von It Works! oder Personen, die diese erstellen und versenden, garantiert.

**ALLE INFORMATIONEN ZUM PERSÖNLICHEN UND GRUPPENVERKAUFVOLUMEN WERDEN IM AKTUELLEN ZUSTAND BEREITGESTELLT, OHNE AUSDRÜCKLICHE ODER STILLSCHWEIGENDE GARANTIE ODER ERKLÄRUNGEN IRGEND EINER ART. INSBESONDERE WERDEN KEINE GEWÄHRLEISTUNGEN FÜR DIE, GEBRAUCHSTAUGLICHKEIT, RICHTIGKEIT ODER NICHTVERLETZUNG VON REGELUNGEN GEGEBEN.**

**SOWEIT GESETZLICH ERLAUBT, SIND IT WORKS! UND/ODER ANDERE PERSONEN, DIE DIE INFORMATIONEN ERSTELLEN ODER VERSENDEN, GEGENÜBER VERTRIEBSPARTNERN ODER ANDEREN PERSONEN IN KEINEM FALL HAFTBAR FÜR DIREKTE, INDIREKTE, FOLGE-, NEBEN- ODER BESONDERE SCHÄDEN BZW. STRAFGELDER, DIE AUS DER VERWENDUNG VON ODER DEM ZUGANG ZU INFORMATIONEN ZU PERSÖNLICHEM UND GRUPPENVERKAUFVOLUMEN ENTSTEHEN (EINSCHLIESSLICH U. A. VERLUST VON GEWINNEN, BONUS- ODER PROVISIONSZAHlungen, VERLUST VON GESCHÄFTSMÖGLICHKEITEN SOWIE SCHÄDEN, DIE AUS UNGENAUIGKEIT,**

**UNVOLLSTÄNDIGKEIT, UNANGEMESSENHEIT, VERZÖGERUNG ODER DEM VERLUST DER NUTZUNG DER INFORMATIONEN ENTSTEHEN), SELBST WENN IT WORKS! ODER ANDERE PERSONEN, DIE DIE INFORMATIONEN ERSTELLEN ODER VERSENDEN, ÜBER DIE MÖGLICHKEIT DERARTIGER SCHÄDEN INFORMIERT WAREN. SOWEIT GESETZLICH ERLAUBT, TRAGEN IT WORKS! ODER ANDERE PERSONEN, DIE DIE INFORMATIONEN ERSTELLEN ODER VERSENDEN, KEINERLEI VERANTWORTUNG ODER HAFTUNG IHNEN GEGENÜBER IM ZUSAMMENHANG MIT SCHADENSERSATZANSPRÜCHEN, FAHRLÄSSIGKEIT, VERSCHULDUNGSUNABHÄNGIGER HAFTUNG, ODER PRODUKTHAFTUNG HINSICHTLICH IRGEND EINEM GEGENSTAND DIESES VERTRAGS DIES GILT NICHT BEI GROB FAHRLÄSSIGEN BZW. VORSÄTZLICHEN HANDLUNGEN ODER JEDWEDEN ANDEREN UMSTÄNDEN DIE EINEN HAFTUNGAUSSCHLUSS GESETZLICH AUSSCHLIESSEN.**

Der Zugriff auf und die Verwendung von Online- und telefonischen Berichterstattungsdiensten von It Works! und Ihre Entscheidung, sich auf diese Dienste zu verlassen, erfolgt auf eigenes Risiko. Alle Informationen werden im aktuellen Zustand bereitgestellt. Wenn Sie mit der Genauigkeit oder Qualität der Informationen unzufrieden sind, besteht Ihr einziges und ausschließliches Rechtsmittel darin, die Verwendung von und den Zugriff auf Online- und telefonische Berichterstattungsdienste von It Works! einzustellen und sich nicht mehr auf diese Informationen zu verlassen.

#### **6.4 - Regeln im Zusammenhang mit Vorzugskunden**

- a) Vorzugskunden in demselben Haushalt wie ein Vertriebspartner werden nicht auf Bonus-Qualifikationen, Prämienprogramme oder Vertriebspartner-Rabattprogramme angerechnet. Vertriebspartner sind nicht berechtigt, einen Vorzugskunden aus ihrem eigenen Haushalt unter sich selbst oder einem anderen

Vertriebspartner anzumelden, um diesen für Bonus-Qualifikationen, Prämienprogramme oder Vertriebspartner-Rabattprogramme zu nutzen.

- b) Es können mehrere Vorzugskunden pro Haushalt angemeldet werden (außerhalb des Haushalts des Vertriebspartners), es kann jedoch nur ein Vorzugskunde pro Haushalt auf Bonus-Qualifikationen, Prämienprogramme und Vertriebspartner-Rabattprogramme angerechnet werden.
- c) Produkte müssen an die Anschrift des Vorzugskunden versandt werden.
- d) Vorzugskunden müssen den Pflichtzeitraum von mindestens drei Monaten einhalten (mit Ausnahme des gesetzlichen Widerrufsrechts) oder die Mitgliedsgebühr von €62 zahlen; andernfalls werden alle an den Vertriebspartner geleisteten Bonus-Zahlungen wieder eingeholt.
- e) Vorzugskunden können Produkte nur zur persönlichen Verwendung kaufen und diese nicht weiterverkaufen. Nur Vertriebspartner sind befugt, Produkte zu verkaufen. Vorzugskunden, die Produkte verkaufen, verlieren mit sofortiger Wirkung das Recht auf den Kauf von Produkten.
- f) Vertriebspartner sind dafür verantwortlich, bei der Anmeldung neuer Vorzugskunden alle erforderlichen unterzeichneten Unterlagen einzuholen. Wenn ein Vorzugskunde den Vorzugskundenvertrag anfechtet und diesen vor Ablauf des Pflichtzeitraums von drei Monaten kündigen möchte, ist der Anmelder dieses Vorzugskunden für die Zahlung der vertraglichen Verpflichtungen des Kunden verantwortlich, wenn keine

unterzeichneten Unterlagen vorliegen. Mündliche Absprachen reichen nicht aus. Wenn sich ein Vorzugskunde online anmeldet, ist er für alle Gebühren haftbar. Wenn jedoch der Vertriebspartner des Vorzugskunden diesen online anmeldet und keine unterzeichneten Unterlagen eingeholt hat, wird der Vertriebspartner für die Gebühren haftbar gemacht. Das gilt nicht, wenn der Kunde von seinem gesetzlichen Widerrufsrecht gebrauch gemacht hat.

- g) Platziert ein Vertriebspartner einen Vorzugskunden unter einem anderen Vertriebspartner, gilt der den Vorzugskunden aufnehmende Vertriebspartner für die Zwecke des Vergütungsplans als Anmelder.
- h) Vorzugskunden dürfen nicht gleichzeitig Vertriebspartner sein. Werden Vorzugskunden zu Vertriebspartnern, gelten sie nicht mehr als Vorzugskunden.
- i) Möchte ein Vorzugskunde zum Vertriebspartner werden und hat die Bedingungen des Vorzugskundenvertrags erfüllt bzw. die Mitgliedsgebühr von €62 gezahlt, steht es dem Vorzugskunden frei, sich unter der gewünschten Person als Vertriebspartner anzumelden. Möchte ein Vorzugskunde Vertriebspartner werden und hat die Bedingungen des Vorzugskundenvertrags NICHT erfüllt und will die Mitgliedsgebühr umgehen, muss der Vorzugskunde sich unter demselben Vertriebspartner anmelden, der auch das Vorzugskundenkonto betreut.

## **ABSCHNITT 7 - PRODUKTGARANTIE, RÜCKSENDUNG UND BESTANDSRÜCKKAUF**

### **7.1 - Produktgarantie**

Da unsere Produkte bei verschiedenen Menschen zu unterschiedlichen Resultaten führen, garantieren wir keine spezifischen Ergebnisse und bieten keine Geld-zurück-Garantie an. Bei den Ultimate Body Applicators und Facial Applicators handelt es sich um kosmetische Produkte und diese können nach Öffnen der Plastikhülle nicht mehr zurückgegeben werden. Um von Vertriebspartnern eine Rückerstattung zu erhalten, müssen Produkte innerhalb von 30 Tagen nach dem Kauf in wiederverkäuflichem, ungeöffnetem, „neuwertigem“ Zustand zurückgesandt werden. Das gesetzliche Gewährleistungs- oder Widerrufsrecht wird hierdurch nicht eingeschränkt.

### **7.2 - Warenrücksendung durch Einzelhandelskunden**

Einzelhandelskunden haben nach Erhalt der gekauften Ware dreißig Tage Zeit, um die Bestellung rückgängig zu machen und sich den vollen Kaufpreis erstatten zu lassen, entsprechend dem Rücktrittshinweis auf dem Bestellformular. Ist ein Vertriebspartner im Bilde über einen durchgeführten Verkauf, oder dass ein Einzelhandelskunde eine Bestellung bei It Works! aufgegeben hat und innerhalb der 30-Tages-Frist von seinem Rücktrittsrecht Gebrauch macht oder eine Rückerstattung beantragt, ist der Vertriebspartner zur prompten Rückerstattung verpflichtet und muss sicher stellen, dass die Produkte in einem praktisch ebenso guten Zustand an den Vertriebspartner zurückgehen, wie es bei Erhalt der Fall war. Außerdem sind Vertriebspartner verpflichtet, Einzelhandelskunden auf ihre Rechte nach geltenden Gesetzen, inklusive ihres Rücktrittsrechts binnen 30 Tagen, in der gesetzlich vorgeschriebenen Form, hinzuweisen und dafür zu sorgen, dass das Datum der Bestellung bzw. des Kaufs auf dem Bestellformular angegeben ist.

### **7.3 - Rücksendung von Beständen und Verkaufshilfen seitens des Vertriebspartners bei Vertragskündigung**

Nach der Kündigung eines Vertriebspartnervertrags kann der Vertriebspartner das Einstiegspaket (Starter Kit) sowie Produkte und Verkaufshilfen aus dem eigenen Bestand gegen eine Rückerstattung des Kaufpreises zurücksenden. Um eine Rückerstattung seitens des Unternehmens gemäß diesen Richtlinien zu erhalten, müssen die folgenden Voraussetzungen erfüllt sein:

- a) Die zurückgehenden Artikel müssen vom Vertriebspartner persönlich von It Works! gekauft worden sein. (Käufe von anderen Vertriebspartnern oder Dritten werden nicht zurückerstattet.)
- b) Die Artikel müssen in wiederverkäuflichem Zustand sein (s. Definition von „wiederverkäuflich“ in Abschnitt 11).
- c) Die Artikel müssen innerhalb des letzten Jahres vor dem Datum der Kündigung von It Works! gekauft worden sein.

Nach Eingang eines wiederverkäuflichen Einstiegspakets und/oder wiederverkäuflicher Produkte und Verkaufshilfen erhält der Vertriebspartner eine Rückerstattung von 90 % der Nettokosten des ursprünglichen Kaufpreises. Versandkosten, die dem Vertriebspartner beim Kauf der Artikel entstanden sind, werden nicht zurückerstattet. Erfolgte der Kauf über eine Kreditkarte, geht die Rückzahlung an dasselbe Kreditkartenkonto. Hat ein Vertriebspartner eine Bonus- oder Provisionszahlung für den Kauf eines Produkts erhalten, das anschließend gegen eine Rückerstattung zurückgesandt wird, wird die Provision, die dem Vertriebspartner aufgrund des Produktkaufs gezahlt wurde, vom Rückerstattungsbetrag abgezogen.

#### **7.4 - Verfahrensweisen für alle Rücksendungen durch Vertriebspartner**

Die folgenden Verfahrensweisen gelten für alle Warenrücksendungen zum Zwecke einer Rückerstattung, eines Rückkaufs oder Umtauschs:

- a) Alle Waren müssen von dem Vertriebspartner zurückgesandt

werden, der sie direkt von It Works! gekauft hat.

- b) Alle Produkte müssen mit einer Rücksendenummer versehen werden, die Sie telefonisch von der Kundendienstabteilung erhalten. Die Rücksendenummer muss auf jedem zurückgesandten Karton vermerkt sein.
- c) Die Rücksendung muss begleitet sein von:
  - i. einem ausgefüllten und unterzeichneten Rücksendeformular,
  - ii. einer Kopie der datierten Original-Einzelhandelsquittung und
  - iii. dem ungebrauchten Teil der Bestellung im ursprünglichen Behälter.
- d) Zur Verpackung der zurückgesandten Produkte sind geeignete Versandkartons und Verpackungsmaterialien zu verwenden; außerdem empfiehlt es sich, die kostengünstigste Versandart zu wählen. Alle Rücksendungen müssen direkt an It Works! gesandt werden, die Versandkosten müssen im Voraus bezahlt werden. It Works! akzeptiert keine Nachnahmesendungen. Das Verlustrisiko von Warenrücksendungen trägt der Vertriebspartner. Wenn das zurückgesandte Produkt nicht beim Distributionszentrum des Unternehmens eingeht, ist der Vertriebspartner für die Nachverfolgung der Sendung verantwortlich.
- e) Sendet ein Vertriebspartner Waren an It Works! zurück, die er von einem persönlichen Einzelhandelskunden zurückerhalten hat, müssen die Produkte innerhalb von zehn Tagen nach dem Datum bei It Works! eingehen, an dem der Einzelhandelskunde die Waren an den Vertriebspartner zurückgegeben hat, und von der Verkaufsquittung begleitet sein, die der Vertriebspartner dem

Einzelhandelskunden zum Zeitpunkt des Verkaufs übergeben hat.

Werden die oben dargelegten Voraussetzungen nicht erfüllt, erfolgen keine Rückerstattung und kein Warenumtausch. Dies beeinträchtigt Ihre gesetzlich gewährleisteten Rechte nicht.

## **ABSCHNITT 8 - SCHLICHTUNG UND DISZIPLINARVERFAHREN**

### **8.1 - Disziplinarmaßnahmen**

Verstöße gegen den Vertrag, diese Richtlinien und Verfahrensweisen, unlauteres Geschäftsgebaren bzw. jede Handlung oder Unterlassung eines Vertriebspartners, die nach alleinigem Ermessen des Unternehmens den Ruf und das geschäftliche Ansehen von It Works! oder Vertriebspartnern schädigen kann (diese Handlungen oder Unterlassungen müssen nicht notwendigerweise im Zusammenhang mit dem It Works!-Geschäft des Vertriebspartners stehen), können nach Ermessen des Unternehmens zu einer oder mehreren der folgenden Maßnahmen führen:

- a) Erteilung einer schriftlichen Verwarnung oder Ermahnung,
- b) Aufforderung an den Vertriebspartner zu sofortigen korrigierenden Maßnahmen,
- c) Verhängung von Schadensersatzforderungen in einer vom Schlichter (8.4) bestimmten Höhe, die von Bonus- und Provisionszahlungen abgezogen werden kann,
- d) Einbehalten von einer oder mehreren Bonus- und Provisionszahlungen, bis der Schaden bei ItWorks! genau festgestellt ist.
- e) Das Unternehmen ist außerdem berechtigt, die Bonus- und Provisionszahlungen eines Vertriebspartners während des Zeitraums, in dem das Unternehmen mutmaßliche Verstöße gegen den Vertrag untersucht, ganz oder teilweise einzubehalten. Wird das Geschäft eines Vertriebspartners aus

disziplinarischen Gründen gekündigt, ist der Vertriebspartner nicht berechtigt, Provisionszahlungen einzuholen, die während des Ermittlungszeitraums einbehalten wurden.

- f) Aussetzung des jeweiligen Vertriebspartnervertrags für eine oder mehrere Zahlungsperioden,
- g) Transfer eines Teils oder der gesamten Vertriebsorganisation oder Downline des Vertriebspartners,
- h) Kündigung des Vertriebspartnervertrags des Zuwiderhandelnden,
- i) jede andere Maßnahme, die ausdrücklich in den Klauseln des Vertrags gestattet ist bzw. die It Works! für praktikabel und angemessen hält, um gegen Schädigungen vorzugehen, die zum Teil oder ausschließlich auf Verstöße des Vertriebspartners gegen die Richtlinien oder den Vertrag verursacht wurden.
- j) In Situationen, in denen das Unternehmen dies für angemessen hält, kann das Unternehmen rechtliche Schritte einleiten, um eine billige und/oder monetäre Lösung zu erwirken.

### **8.2 - Beschwerden**

Hat ein Vertriebspartner Grund zur Beschwerde über einen anderen Vertriebspartner hinsichtlich einer Praxis oder Verhaltensweise im Zusammenhang mit dem jeweiligen It Works!-Geschäfts, sollte der beschwerdeführende Vertriebspartner das Problem zunächst dem eigenen Sponsor melden, der die Angelegenheit prüfen und versuchen sollte, gemeinsam mit dem Upline-Sponsor der anderen Partei eine Lösung zu finden. Dreht sich die Angelegenheit um die Interpretation von oder Verstöße gegen Unternehmensrichtlinien, muss sie schriftlich der Compliance-Abteilung des Unternehmens gemeldet werden. Die Compliance-Abteilung überprüft die Fakten und bemüht sich um die Lösung der Angelegenheit. Kann keine Lösung gefunden werden, wird der Fall zur

endgültigen Prüfung und Entscheidung dem Schlichtungsausschuss übergeben.

### 8.3 - Schlichtungsausschuss

Die Aufgabe des Schlichtungsausschusses (Dispute Resolution Board, DRB) ist es, (1) Berufungsanträge gegen Disziplinarmaßnahmen zu prüfen und (2) Konflikte zwischen Vertriebspartnern des Unternehmens zu untersuchen. Wenn eine von der Compliance-Abteilung vorgelegte Entscheidung oder Lösung abgelehnt wurde oder ein Fall aus anderen Gründen ungelöst bleibt, prüft der Schlichtungsausschuss das Beweismaterial, erörtert und reagiert auf ungeklärte Fälle. Das Unternehmen ernennt den Schlichtungsausschuss; dieser muss sich aus mindestens drei Mitgliedern zusammensetzen, darunter mindestens ein unabhängiger Vertriebspartner des Unternehmens.

Binnen sieben Werktagen ab dem Datum der schriftlichen Entscheidung seitens der Compliance-Abteilung zu Konflikten zwischen Vertriebspartnern können Vertriebspartner schriftlich eine telefonische oder persönliche Anhörung beantragen. Die Kommunikation zwischen dem Unternehmen und dem/den Vertriebspartner(n), die sich um die Schlichtung eines Konflikts bemühen, muss schriftlich erfolgen. Es liegt im Ermessen des Schlichtungsausschusses, ob ein Fall zur Prüfung akzeptiert wird. Wenn der Ausschuss einer Prüfung der Angelegenheit zustimmt, wird ein Anhörungstermin innerhalb von 30 Tagen nach Eingang des schriftlichen Antrags eines Vertriebspartners festgelegt. Alle Beweismaterialien (z. B. Dokumente, Beweisstücke usw.), die der Ausschuss nach Ansicht eines Vertriebspartners berücksichtigen sollte, müssen dem Unternehmen spätestens sieben Werktage vor dem Anhörungstermin vorgelegt werden. Vertriebspartner übernehmen alle Kosten, die durch die eigene Teilnahme sowie die Teilnahme von Zeugen entstehen, deren Präsenz bei der Anhörung sie wünschen. Die Entscheidung des Schlichtungsausschusses ist endgültig und wird keiner weiteren Prüfung unterzogen, abgesehen von den in Abschnitt 8.4 und 8.5 dargelegten Fällen. Während der

Anhängigkeit des Konflikts vor dem Schlichtungsausschuss verzichtet der Vertriebspartner auf das Recht auf eine schiedsgerichtliche oder sonstige Lösung.

Nach der Verhängung von Disziplinarmaßnahmen können betroffene Vertriebspartner beim Schlichtungsausschuss Berufung gegen die Maßnahmen einlegen. Der Berufungsantrag muss schriftlich erfolgen und binnen 15 Tagen nach dem Datum der Mitteilung von Disziplinarmaßnahmen beim Unternehmen eingehen. Geht der Antrag nicht innerhalb von 15 Tagen beim Unternehmen ein, ist die Disziplinarmaßnahme endgültig. Der betroffene Vertriebspartner muss dem Berufungsantrag alle relevanten Belegdokumente beilegen. Reicht der Vertriebspartner rechtzeitig Berufung gegen eine Disziplinarmaßnahme ein, prüft der Schlichtungsausschuss die Maßnahme, erwägt mögliche andere angemessene Maßnahmen und informiert den Vertriebspartner schriftlich über seine Entscheidung.

### 8.4 - Vermittlung

Vor der Einleitung eines Beschwerdeverfahrens, wie in Abschnitt 8.5 dargelegt, sind die Parteien verpflichtet, zu versuchen, jeden Konflikt im Zusammenhang mit dem Vertrag durch interne unverbindliche Vermittlung beizulegen. Als Vermittler wird dabei eine für beide Parteien akzeptable Person eingesetzt. Das Honorar und die Kosten des Vermittlers sowie die Kosten für die Durchführung der Vermittlung werden zu gleichen Teilen von den Konfliktparteien getragen. Die Parteien sind verpflichtet, ihren Anteil an den erwarteten Honoraren und Kosten mindestens 10 Tage vor der Vermittlung zu zahlen. Jede Partei trägt ihre eigenen Rechtsanwaltsgebühren, Kosten und individuellen Ausgaben, die aus der Durchführung und Teilnahme an der Vermittlung entstehen. Die Vermittlung erfolgt auf elektronischem Wege (Videokonferenz, Internetkommunikation usw.).

### 8.5 - Schlichtung

Ungeachtet der vorstehenden Punkte hindert keine Klausel in diesen Richtlinien und Verfahrensweisen It Works! und seine Vertriebspartner daran, vor einem zuständigen Gericht ein Klage einzuleiten.

### 8.6 - Geltendes Recht, Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand

Dieser Vertrag unterliegt dem Recht des Landes, in dem der Vertriebspartner seinen Wohnsitz hat.

## **ABSCHNITT 9 - ZAHLUNG UND VERSAND**

### 9.1 - Retournierte Schecks

Schecks, die von der Bank eines Vertriebspartners aufgrund fehlender Kontodeckung verweigert werden, werden erneut eingereicht. Das Konto des Vertriebspartners wird mit einer Gebühr von €28 für retournierte Schecks belastet. Nach Erhalt eines retournierten Schecks seitens eines Vertriebspartners oder Kunden ***müssen alle zukünftigen Bestellungen per Kreditkarte, Zahlungsanweisung oder Bankscheck bezahlt werden. Außenstände, die ein Vertriebspartner It Works! wegen fehlender Kontodeckung retournierter Schecks und Gebühren für retournierte Schecks schuldet, werden von anschließenden Bonus- und Provisionszahlungen abgezogen.***

### 9.2 - Rückbuchung (Chargeback)

Vertriebspartnerverträge von Vertriebspartnern, die eine Rückbuchung beantragen, werden sofort gekündigt. Rücksendungen müssen in Zusammenarbeit mit dem Kundendienst gemäß den Rücksendungsrichtlinien des Unternehmens abgewickelt werden. Vertriebspartner, die eine Rückbuchung vornehmen, werden mit einer Gebühr von €57 belegt.

### 9.3 - Nutzung von Kreditkarten und Girokonten durch Dritte

Vertriebspartnern ist es untersagt, anderen Vertriebspartnern oder Kunden die Nutzung ihrer Kreditkarten oder Abbuchungen von ihrem Girokonto zu gestatten, um sich beim Unternehmen anzumelden oder Käufe zu tätigen, es sei

denn, Vertriebspartner lassen dem Unternehmen eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung zukommen. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, eine Karte für die eigene Anmeldung oder den Kauf von Waren zu verwenden, die ihnen nicht gehört.

### 9.4 - MwSt.

Aufgrund der Natur der Geschäftstätigkeit des Unternehmens, ist es verpflichtet, für alle EU-Umsätze MwSt. zu erheben und abzuführen. Folglich hat das Unternehmen MwSt. auf Verkaufsprodukte zu erheben und abzuführen, abhängig vom Verkaufspreis des Produkts und der geltenden Steuersätze, die in dem Land gelten, in das Produkt geliefert wird. Zur Mehrwertsteuer registrierte Vertriebspartner, die Produkte zum Großhandelspreis einkaufen und zu einem höheren Preis verkaufen, sind für die Berechnung der anfallenden MwSt. selbst verantwortlich.

Sämtliche Beträge in diesen Richtlinien und Verfahrensweisen und dem Vertriebspartnervertrag verstehen sich ohne MwSt., sofern nicht anderweitig angegeben.

## **ABSCHNITT 10 - INAKTIVITÄT, NEUKLASSIFIZIERUNG & KÜNDIGUNG**

### 10.1 - Folgen einer Kündigung

Solange Vertriebspartner aktiv bleiben (d. h. alle Verlängerungsgebühren gezahlt und Auto-shipment aufrecht sind) und die Bestimmungen des Vertriebspartnervertrags und dieser Richtlinien und Verfahrensweisen erfüllen, zahlt It Works! diesen Vertriebspartnern Provisionen gemäß dem Vergütungsplan. Die Bonus- und Provisionszahlungen an Vertriebspartner stellen die gesamte Vergütung für die Bemühungen von Vertriebspartnern um die Generierung von Verkäufen und alle Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Generieren von Verkäufen (einschließlich Aufbau einer Vertriebsorganisation) dar. Nach der Nichtverlängerung eines Vertriebspartnervertrags durch einen Vertriebspartner, Kündigung aufgrund von Nichtaktivität oder ordentlicher bzw. außerordentlicher Kündigung des

Vertriebspartnervertrags (im Folgenden kollektiv als „Kündigung“ bezeichnet) besitzt der ehemalige Vertriebspartner kein Recht an der bisher geleiteten Vertriebsorganisation oder den Provisions- bzw. Bonuszahlungen, die von der Organisation nach der Kündigung erwirtschaftet werden. **Vertriebspartner, deren Geschäft gekündigt ist, verlieren alle Vertriebspartnerrechte. Dies umfasst das Recht auf den Verkauf von It Works!-Produkten und -Dienstleistungen sowie das Recht auf den Bezug zukünftiger Provisionen, Bonuszahlungen oder sonstiger Einnahmen aus den Verkäufen und sonstigen Aktivitäten der ehemaligen Vertriebsorganisation des Vertriebspartners.**

Nach der Kündigung eines Vertriebspartnervertrags durch einen Vertriebspartner ist der ehemalige Vertriebspartner nicht berechtigt, sich als It Works!-Vertriebspartner auszugeben und It Works!-Produkte oder -Dienstleistungen zu verkaufen. Vertriebspartner, deren Vertrag gekündigt wird, erhalten nur für die letzte Zahlungsperiode, in der sie vor der Kündigung aktiv waren, Provisions- und Bonuszahlungen (abzüglich aller Beträge, die während der Ermittlungen und anschließenden Sanktionen vor einer unfreiwilligen Kündigung einbehalten werden).

#### **10.2 - Kündigung durch It Works!**

Verstöße von Vertriebspartnern gegen Bestimmungen des Vertrags, einschließlich aller Vertragsänderungen, die It Works! nach alleinigem Ermessen vornehmen kann, können zu den in Abschnitt 8.1 genannten Sanktionen führen, einschließlich der fristlosen Kündigung des betreffenden Vertriebspartnervertrags durch It Works!. Die Kündigung tritt zu dem Termin in Kraft, an dem das Kündigungsschreiben zugestellt wird, per E-Mail gesendet, gefaxt oder über einen Express-Kurierdienst an die letzte bekannte Adresse (oder Faxnummer) bzw. an den zuständigen Rechtsanwalt des Vertriebspartners geliefert wurde, oder zu dem Zeitpunkt, an dem der Vertriebspartner die tatsächliche Kündigungsmittelung

erhält, je nachdem, was zuerst eintritt.

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, alle Vertriebspartnerverträge dreißig (30) Tage nach schriftlicher Mitteilung zu kündigen, für den Fall, dass es (1) den Geschäftsbetrieb einstellt, (2) das Unternehmen auflöst oder (3) den Direktvertrieb seiner Produkte einstellt.

#### **10.3 – Kündigung durch den Vertriebspartner**

Vertriebspartner haben das Recht, jederzeit mit gesetzlicher Frist unabhängig von Gründen zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich an die Hauptgeschäftsadresse des Unternehmens gerichtet werden. Das Kündigungsschreiben muss die Unterschrift des betreffenden Vertriebspartners, den Namen, die Anschrift und Vertriebspartner-Kennnummer in Druckschrift enthalten. Nimmt ein Vertriebspartner am Auto-shipment-Programm teil, bleibt der Auto-shipment-Vertrag des Vertriebspartners in Kraft; der ehemalige Vertriebspartner wird als Vorzugskunde neu klassifiziert, es sei denn, er hat spezifisch die Kündigung des Auto-shipment-Vertrags beantragt. Ausstehende Provisionen unter €18, die noch nicht gezahlt worden sind, können als Scheck angefordert werden.

#### **10.4 - Nichtverlängerung**

Vertriebspartner können den Vertriebspartnervertrag auch ordentlich kündigen, indem sie den Vertrag zum Ablauftermin nicht verlängern. Ausstehende Provisionen unter €18, die noch nicht gezahlt worden sind, können als Scheck angefordert werden.

#### **DEFINITIONEN**

Aktiver Vertriebspartner — Vertriebspartner, der die Mindestvoraussetzung hinsichtlich des Persönlichen Verkaufsvolumens gemäß dem It Works!-Vergütungsplan erfüllt, um sich in einem bestimmten Geschäftsmonat für Bonus- und Provisionszahlungen zu qualifizieren.

Aktiver Rang — Der Begriff „aktiver Rang“

bezieht sich auf die aktuelle Position eines Vertriebspartners gemäß dem Vergütungsplan des Unternehmens in einem bestimmten Monat. Um hinsichtlich eines bestimmten Rangs als „aktiv“ zu gelten, muss ein Vertriebspartner die im It Works!-Vergütungsplan festgelegten Kriterien für den jeweiligen Rang erfüllen. *(Die Definition von „Rang“ finden Sie im Folgenden).*

Vertrag — Der Vertrag zwischen dem Unternehmen und jedem Vertriebspartner umfasst den Vertriebspartnerantrag, den Unternehmensantrag nebst Vertriebspartnervertrag, die Richtlinien und Verfahrensweisen von It Works! sowie den It Works!-Vergütungsplan in ihrer jeweils gültigen Fassung wie von It Works! nach alleinigem Ermessen erstellt. Diese Dokumente werden kollektiv als „der Vertrag“ bezeichnet.

Grundausrüstung (Basic Kit) — Eine Auswahl von It Works!-Schulungsmaterialien und geschäftsfördernder Literatur, die jeder neue Vertriebspartner erwerben muss. Die Grundausrüstung wird dem Vertriebspartner zum Selbstkostenpreis des Unternehmens angeboten. Produktkäufe sind nicht erforderlich

Kunde — Eine Person, die sich gemäß dem It Works!-Kundenprogramm als Vorzugskunde bei It Works! anmeldet oder als Einzelhandelskunde Produkte direkt vom Vertriebspartner erwirbt.

Downline-Aktivitätsbericht — Ein von It Works! erstellter Online-Bericht, der wichtige Informationen hinsichtlich der Identität von Vertriebspartnern, Verkaufsdaten und Anmeldeaktivitäten der Vertriebsorganisation der einzelnen Vertriebspartner umfasst. Dieser Bericht enthält vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse, die Eigentum von It Works! sind.

Downline-Linie — Jeder direkt unter Ihnen angemeldete Vertriebspartner und dessen jeweilige Vertriebsorganisation stellen eine „Linie“ in Ihrer Vertriebsorganisation dar.

Anmelder — Ein Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner oder Kunden für It Works! anwirbt und als Anmelder auf der Vertriebspartner- oder Kundenbewerbung nebst Vertrag genannt wird. Ein Anmelder ist der Sponsor eines neuen Vertriebspartners; die Begriffe Anmelder und Sponsor sind im Rahmen dieser Richtlinien und Vorgehensweisen austauschbar.

Gruppenverkaufsvolumen (GVV) — Das provisionsberechtigte Volumen von It Works!-Produkten oder -Dienstleistungen, die von der Vertriebsorganisation eines Vertriebspartners verkauft werden. Das Gruppenverkaufsvolumen umfasst das persönliche Verkaufsvolumen des jeweiligen Vertriebspartners. (Grundausrüstungen und Verkaufshilfen besitzen kein Verkaufsvolumen.) Wird im Vergütungsplan des Unternehmens auch als Gruppenbonusvolumen (GBV) bezeichnet.

Direkter Haushalt — Familienoberhäupter und Angehörige, die in demselben Haushalt leben.

Ebene — Die Stufen von Downline-Kunden und -Vertriebspartnern in der Vertriebsorganisation eines bestimmten Vertriebspartners. Dieser Begriff bezieht sich auf die Beziehungen eines Vertriebspartners zu einem spezifischen Upline-Vertriebspartner und ist abhängig von der Anzahl der dazwischen liegenden Vertriebspartner, die durch Sponsoring miteinander verbunden sind. Zum Beispiel: A sponsert B, B sponsert C, C sponsert D, D sponsert E, also steht E auf As vierter Ebene.

Vorzugskunde — Ein Kunde, der von günstigeren Rabatten profitiert, indem er sich für einen Zeitraum von mindestens drei Monaten zu einer Auto-shipment-Bestellung verpflichtet.

Vertriebsorganisation — Die Kunden und Vertriebspartner, die unterhalb eines bestimmten Vertriebspartners gesponsert werden.

Offizielle It Works!-Materialien — Literatur, Audio- oder Videoaufnahmen und andere Materialien, die von It Works! entwickelt, veröffentlicht und an die Vertriebspartner verteilt werden.

Persönliches Verkaufsvolumen (PVV) — Dies umfasst Einkäufe seitens eines Vertriebspartners zum Weiterverkauf an Einzelhandelskunden sowie Käufe seitens der Vorzugskunden vom jeweiligen Vertriebspartner. Das provisionsberechtigte Volumen der Dienstleistungen und Produkte, die in einem Kalendermonat (1) vom Unternehmen an einen Vertriebspartner und (2) vom Unternehmen an die vom Vertriebspartner persönlich angemeldeten Kunden verkauft werden. Wird im Vergütungsplan auch als persönliches Bonusvolumen (PBV) bezeichnet.

Rang — Der „Titel“, den sich ein Vertriebspartner gemäß dem It Works!-Vergütungsplan erarbeitet hat.

Rekrutieren/Abwerben — Gem. Ziff. 3.9 das tatsächliche oder versuchte Sponsern, Anwerben, Anmelden oder Ermutigen bzw. den Versuch, eine anderen It Works!-Vertriebspartner oder -Kunden direkt, indirekt oder über einen Dritten zur Anmeldung oder Beteiligung an einem anderen Multilevel-Marketing-Programm, Netzwerk-Marketing-Programm oder einem Direktvertrieb zu bewegen.

Wiederverkäuflich — Produkte und Verkaufshilfen gelten als „wiederverkäuflich“, wenn die folgenden Kriterien erfüllt sind: 1) Sie sind ungeöffnet und ungebraucht. 2) Verpackung und Beschriftung sind unverändert und nicht beschädigt. 3) Ihr Zustand gestattet nach

branchenüblichen, kommerziell akzeptablen Grundsätzen den Verkauf der Ware zum vollen Preis. 4) Das Produkt ist mit der aktuellen It Works!-Beschriftung ausgestattet. Waren, die zum Zeitpunkt des Verkaufs klar als nicht zurücksendbare, eingestellte oder saisonale Produkte identifiziert wurden, gelten nicht als wiederverkäuflich.

Einzelhandelskunden — Endverbraucher, die It Works!-Produkte zum unverbindlich empfohlenen Endverbraucherpreis von einem Vertriebspartner kaufen.

Einzelhandelsverkäufe — Verkäufe an einen Einzelhandelskunden.

Sponsor — Ein Vertriebspartner, der einen Kunden oder anderen Vertriebspartner beim Unternehmen anmeldet und als Sponsor in Vertriebspartnerbewerbung und -vertrag genannt ist. Die Anmeldung Dritter und ihre Schulung zu Vertriebspartnern wird als „Sponsoring“ bezeichnet. Im Rahmen dieser Richtlinien und Verfahrensweisen sind die Begriffe „Sponsor“ und „Anmelder“ gleichbedeutend.

Einstiegspaket (Starter Kit) — Ein allgemeiner Begriff für einen ersten Einkauf von Verkaufshilfen seitens eines neuen Vertriebspartners, die produkt- und/oder geschäftsunterstützende Materialien und Literatur umfassen.

Upline — Dieser Begriff bezieht sich auf den oder die Vertriebspartner oberhalb eines anderen Vertriebspartners innerhalb einer Sponsorenlinie. Andersherum ausgedrückt: Dies ist die Linie von Sponsoren, die einen einzelnen Vertriebspartner mit dem Unternehmen verbindet.

## ANHANG „SOZIALE MEDIEN UND INTERNET“

**A. 1. Allgemeines** (gültig für Online- und Offline-Verkaufsförderung und -Werbung)  
Sie sind dafür verantwortlich, den guten Ruf der Marke It Works! zu schützen, sicherzustellen, irreführende, unethische Verhaltensweisen oder Praktiken sind zu unterlassen.

**A. 2. Logo/Identität selbstständiger It Works!-Vertriebspartner**

Wenn Sie ein It Works!-Logo auf Mitteilungen jeglicher Art verwenden, sind Sie verpflichtet, die Logoverversion für selbstständige Vertriebspartner zu nutzen. Die Verwendung anderer It Works!-Logos muss schriftlich genehmigt werden. Beispiele sind im Folgenden aufgeführt:

Für die Verwendung durch selbstständige Vertriebspartner genehmigtes Logo:



**NICHT** Für die Verwendung durch selbstständige Vertriebspartner genehmigte Logos:



**A. 3. Markenzeichen und Urheberrechte**

Die Verwendung von It Works!®, USA, MarkenDesigns, Abbildungen oder Symbolen ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung nicht gestattet. Ausgenommen davon sind die hier in Punkt A. 3 aufgeführten Fälle. Video- und Audioaufzeichnungen von Unternehmensveranstaltungen, Schulungen und/oder Reden unterliegen ebenfalls dem Urheberrecht und dürfen nicht ohne schriftliche Genehmigung des Urhebers oder Verwertungsberechtigten verbreitet werden.

Der Name „It Works!®“, ist ein Marken der It Works Marketing Inc., Palmetto, Florida USA, und ist für das Unternehmen von großem Wert. Er wird Ihnen ausschließlich zur genehmigten Nutzung zur Verfügung gestellt. Die Verwendung des Namens „It Works!“ auf Artikeln, die nicht vom Unternehmen hergestellt oder genehmigt wurden, ist untersagt.

Als Vertriebspartner dürfen Sie den Namen It Works! auf folgende Weise verwenden:

Name des/der Vertriebspartners/Vertriebspartnerin  
Selbstständige(r) Vertriebspartner(in), It Works!  
oder: Selbstständige(r) It Works!-Vertriebspartner(in)

*Beispiel:*

Sarah Müller

Selbstständige Vertriebspartnerin, It Works!

#### **A. 4. Domain-Namen, E-Mail-Adressen und Online-Alias**

Es ist nicht zulässig, It Works! oder It Works!-Markenzeichen, -Produktnamen oder Derivative des Namens für Internetdomain-Namen, E-Mail-Adressen, Profile in sozialen Netzwerken oder für Online-Alias zu verwenden bzw. anzumelden. Ebenso ist es untersagt, Domain-Namen, E-Mail-Adressen und/oder Online-Alias zu verwenden oder anzumelden, die zu Verwirrung führen oder, irreführend sein könnten, indem sie andere zu der Überzeugung oder Annahme veranlassen könnten, dass die jeweilige Mitteilung von It Works! Marketing® stammt bzw. dessen Eigentum ist. Beispiele für die unzulässige Nutzung des Namens It Works! sind: *ItWorksgirl@msn.com*, *www.ItWorksistoll.de*, *facebook.com/ItWorksfan*; ebenso wenig darf It Works! als Absender einer E-Mail erscheinen. Wenn Sie einen Domain- oder E-Mail-Namen anmelden, der sich auf das Unternehmen oder ein Produkt des Unternehmens bezieht, sind Sie verpflichtet, den Namen zu löschen oder auf eigene Übernahmekosten an das Unternehmen zu übertragen.

#### **A. 5. Verwendung des geistigen Eigentums Dritter**

Wenn Sie Markenzeichen, Markennamen, Dienstleistungsmarken, Urheberrechte oder geistiges Eigentum Dritter in Mitteilungen verwenden, sind Sie dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass Sie die entsprechende Lizenz über die Nutzung des geistigen Eigentums besitzen und die entsprechende Lizenzgebühr gezahlt haben. Geistiges Eigentum Dritter muss ordnungsgemäß als das Eigentum einer dritten Partei gekennzeichnet sein; Sie sind verpflichtet, alle Einschränkungen und Bedingungen zu erfüllen, die der Eigentümer für die Nutzung verfügt.

#### **A. 6. Werbevorlagen und Genehmigung**

Sie dürfen Ihr It Works!-Geschäft nur mit den zugelassenen Hilfsmitteln, Vorlagen, Anzeigen oder Abbildungen bewerben, die Sie in Ihrem E-Office herunterladen können. Für die Nutzung dieser zugelassenen Hilfsmittel ist keine weitere Genehmigung erforderlich. Designs oder Abbildungen in den E-Office-Downloads sind das alleinige Eigentum des Unternehmens und dürfen ausschließlich im bereitgestellten Format verwendet werden. Die unzulässige Verwendung dieser Designs und/oder der darin enthaltenen Abbildungen verstößt direkt gegen das Urheberrecht und kann zu strafrechtlicher Verfolgung und/oder Kündigung Ihres Vertriebspartnerkontos führen. (s. Abschnitt 3.2.6).

Werbung oder Marketingmaterialien, die von selbstständigen Vertriebspartnern selbst gestaltet werden, müssen zur Genehmigung an [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com) gesandt werden, bevor sie verwendet werden dürfen. In Ausnahmefällen können neue Ideen für Werbung/Werbematerialien für zukünftige Projekte in Erwägung gezogen werden. Diese neuen Ideen müssen zur weiteren Prüfung an [marketingtools@itworksglobal.com](mailto:marketingtools@itworksglobal.com) gesandt werden. Vertriebspartner sollten nicht im Voraus davon ausgehen, dass eine Genehmigung erteilt wird. Sämtliche Werbematerialien, die von Vertriebspartnern gestaltet werden und sich auf It Works! beziehen, sind Eigentum von It Works!. Hiermit treten Sie sämtliche gegenwärtigen und zukünftigen Rechte, Eigentums- und Nutzungsansprüche in Bezug auf solche Materialien, inklusive der Urheberrechte solcher Materialien an It Works! ab. Falls jedwede dieser Rechte nicht an It Works! abgetreten werden können, willigt der Vertriebspartner hiermit ein, auf diese Rechte gegenüber It Works!, affilierten Unternehmen und/oder Abtretungsempfängern zu verzichten.

#### **A. 7. Medien und Medienanfragen**

Alle Anfragen seitens der Presse oder anderer Medien, beispielsweise Blogs, Rundfunk oder Fernsehen, müssen unverzüglich an den Public-Relations-Koordinator des Unternehmens weitergeleitet werden. Diese Vorschrift dient dazu, Genauigkeit und ein einheitliches öffentliches Image zu gewährleisten. Daneben ist es Ihnen ohne vorherige schriftliche Genehmigung seitens It Works! nicht gestattet, proaktiv mit den Medien in Kontakt zu treten oder irgendeine Form von Pressemitteilung zu verbreiten, die Informationen zu It Works!, seinen Produkten oder dem Geschäftsmodell enthält.

## **A. 8. Freigabe durch selbstständige Vertriebspartner**

Durch Unterzeichnung des Vertriebspartnervertrags geben Sie It Works! die Erlaubnis, Ihren Namen, Ihre Kundenaussagen und/oder Ihre Abbildung unentgeltlich in den Werbe- oder Promotionsmaterialien des Unternehmens zu verwenden. Außerdem genehmigen Sie die Verwendung und Reproduktion von Fotografien, die vom Unternehmen gemacht oder an das Unternehmen gesandt wurden, und stimmen der Verwendung und Reproduktion von Zitaten, Empfehlungen, Erlebnisberichten, Unterhaltungen in sozialen Netzwerken für Publicity-, Marketing oder Werbezwecke im Print- oder elektronischen Format ohne finanzielle Gegenleistung zu.

### **Vertriebspartner-Websites**

## **A. 9. Replizierte It Works!-Websites**

Das Unternehmen betreibt eine offizielle Unternehmenswebsite sowie mehrere Marketing-Websites. Selbstständige Vertriebspartner dürfen nur über die von It Works! bereitgestellten Marketing-Websites im Internet werben. Selbstständigen Vertriebspartnern ist es gestattet, ihre eigenen Kontaktdaten auf diesen Websites zu veröffentlichen, da diese direkt mit der Unternehmenswebsite verknüpft sind. So erhalten selbstständige Vertriebspartner eine professionelle und vom Unternehmen zugelassene Präsenz im Internet. Selbstständige Vertriebspartner dürfen nur diese Websites verwenden. Selbstständige Vertriebspartner sind nicht befugt, unabhängig eine Website zu gestalten, die die geschützten Namen, Logos oder Produktbeschreibungen des Unternehmens verwendet. Ebenso wenig dürfen Vertriebspartner anonyme Werbung im Internet verwenden, die Produkt- oder Einkommensversprechen aufstellt, die letztendlich mit den Produkten oder dem Vergütungsplan des Unternehmens in Verbindung stehen. Vertriebspartner tragen die alleinige Verantwortung und Haftung für die Inhalte, die sie auf ihrer replizierten It Works!-Website ins Netz stellen, und müssen diese Inhalte regelmäßig (alle 30 Tage) überprüfen, um zu gewährleisten, dass diese korrekt und relevant sind.

## **A. 10. Bloggen**

### **Blog-Websites**

Im Rahmen Ihres Vertriebsgeschäft ist Ihnen ein externes Blog gestattet, über das Sie Ihr It Works!-Geschäft personalisieren und/oder für das Geschäftsmodell werben können. Wenn Sie ein externes Blog gestalten möchten, sind die folgenden Schritte notwendig, um mögliche Rechtsverletzungen zu vermeiden:

1. Melden Sie Ihren Blog bei der Compliance-Abteilung von It Works! an und lassen Sie sich die Site genehmigen; dies erfolgt per E-Mail an [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com). Blogs müssen genehmigt werden, bevor sie live geschaltet werden. Je nach Inhalt kann die Genehmigung 2–4 Wochen dauern.
2. Befolgen Sie die Regeln für die Verwendung von Markenzeichen und Abbildungen, die in diesem Dokument erläutert sind.
3. Erklären Sie sich bereit, Ihre Website entsprechend aktuellen oder zukünftigen Richtlinien zu modifizieren.
4. Im Falle einer ordentlichen oder außerordentlichen Kündigung Ihres Vertriebspartnervertrags erklären Sie sich bereit, alle Verweise auf It Works! innerhalb von 5 Tagen von Ihrer angemeldeten Website zu entfernen. Ein Blog auf einer Blogging-Plattform, das in erster Linie für die Vermarktung und Bewerbung von It Works!-Produkten und/oder dem It Works!-Geschäftsmodell entwickelt wurde, muss bei der Compliance-Abteilung des Unternehmens angemeldet werden.

### **Blog-Inhalte**

Sie tragen die alleinige Verantwortung und Haftung für die Inhalte Ihres Blogs, die dort enthaltenen Mitteilungen, Behauptungen und Informationen, und müssen sicherstellen, dass Ihr Blog die Marke It Works! angemessen repräsentiert und fördert sowie den Richtlinien und Regelungen des

Unternehmens entspricht. Außerdem darf Ihr Blog keine versteckte Pop-up-Werbung, Promotionen oder schädliche Codes enthalten.

### **Abbildungen von selbstständigen It Works!-Vertriebspartnern**

Um Verwirrung hinsichtlich der Identität Ihrer Abbildungen zu verhindern, müssen die folgenden drei Elemente am Kopf Ihres angemeldeten Blogs deutlich zu sehen sein:

1. Das It Works!-Logo für selbstständige Vertriebspartner,
2. Ihr Name und die Zeile „Unabhängige(r) It Works!-Vertriebspartner(in)“ und
3. Ihr Foto.

Obwohl die It Works!-Markenthemen und -Abbildungen aus Gründen der Einheitlichkeit wünschenswert sind, muss jeder Person, die Ihre Seite aufruft, völlig klar sein, dass sie sich auf der Site eines selbstständigen Vertriebspartners befindet und nicht auf einer Unternehmenswebsite von It Works!.

### **A. 11. Verbot von E-Commerce oder Einzelhandel nach dem „Lagern und Verkaufen“-Prinzip**

Es ist nicht gestattet, It Works!-Produkte zu lagern und zu verkaufen oder eine E-Commerce-Umgebung zu entwickeln, die dieses Modell unterstützen würde. Alle Bestellungen müssen über Ihre offizielle replizierte It Works!-Website oder Ihr E-Office abgewickelt werden. Es verstößt ausdrücklich gegen die Unternehmensrichtlinien, PayPal, Kreditkarten oder andere Zahlungswege für den Kauf von Unternehmensprodukten zu akzeptieren.

### **A. 12. It Works!-Vertriebs-Hotlinks**

Beim Weiterleiten von Lesern auf Ihre replizierte Website müssen der Link und der ihn umgebende Kontext einem verständigen Leser ausdrücklich verdeutlichen, dass der Link auf die Website eines selbstständigen Vertriebspartners führt. Der Versuch, Internetnutzer zu der Annahme zu verleiten, dass sie zu einer Unternehmenswebsite weitergeleitet werden, wenn sie stattdessen auf der Website eines selbstständigen Vertriebspartners landen, ist nicht hilfreich und daher nicht gestattet.

### **A. 13. Entfernen von Verweisen auf It Works! bei Kündigung des Vertriebspartnervertrags**

Im Falle einer Kündigung Ihres Vertriebspartnervertrags sind Sie verpflichtet, innerhalb von 5 Tagen alle Verweise auf It Works! zu entfernen. Selbstständige Vertriebspartner dürfen den Unternehmensnamen sowie Marken, Dienstleistungsmarken und geistiges Eigentum und alle Derivative von Marken und geistigem Eigentum nicht mehr in Online-Veröffentlichungen und sozialen Medien verwenden. Wenn Sie auf einem sozialen Netzwerk posten, auf dem Sie sich zuvor als selbstständiger It Works!-Vertriebspartner identifiziert haben, müssen Sie deutlich sichtbar bekanntgeben, dass Sie nicht mehr als selbstständiger It Works!-Vertriebspartner tätig sind.

## **Online-Werbung, -Vermarktung und -Verkaufsförderung**

### **A. 14. Soziale Medien**

Soziale Medien und soziale Lesezeichen-Systeme wie Blogs, Facebook, MySpace, Twitter, Xing, LinkedIn, Digg, Delicious und andere können von Vertriebspartnern genutzt werden. Selbstständige Vertriebspartner, die soziale Medien nutzen wollen, müssen jedoch die in diesem Anhang und in anderen It Works!-Richtlinien festgelegten Bestimmungen befolgen.

### **A. 15. Verantwortung von Vertriebspartnern für Online-Beiträge**

Selbstständige Vertriebspartner sind persönlich für eigene Online-Beiträge und alle anderen Online-Aktivitäten verantwortlich, die im Zusammenhang mit dem Geschäft eines selbstständigen Vertriebspartners vorgenommen werden und auf das Unternehmen zurückgeführt werden können, und werden für derartige Aktivitäten haftbar gemacht. Dies gilt auch, wenn ein selbstständiger Vertriebspartner kein Blog, keine Website und keine Seite in einem sozialen Netzwerk besitzt oder betreibt. Veröffentlicht ein selbstständiger Vertriebspartner Kommentare auf einer solchen Website, die sich auf It Works! beziehen oder auf das Unternehmen zurückgeführt

werden können, ist der selbstständige Vertriebspartner für den Beitrag verantwortlich. Behauptungen hinsichtlich der therapeutischen oder heilenden Eigenschaften unserer Produkte sind nicht zulässig, abgesehen von den Aussagen, die offiziell schriftlich vom Unternehmen genehmigt wurden bzw. in der offiziellen Unternehmensliteratur enthalten sind. Insbesondere ist es selbstständigen Vertriebspartnern untersagt, in irgendeiner Form zu behaupten, dass die Produkte des Unternehmens bei der Behandlung oder Heilung einer Erkrankung von Nutzen sind. Derartige Aussagen können als gesundheitsbezogene Angaben verstanden werden. Dies verstößt nicht nur gegen die Unternehmensrichtlinien, sondern eventuell auch gegen geltende Gesetze.

#### **A. 16 Identifizierung als selbstständiger It Works!-Vertriebspartner**

Es zählt zum fairen Geschäftsgebaren, bei allen Beiträgen in sozialen Medien Ihren vollen Namen zu nennen und sich klar und deutlich als selbstständiger Vertriebspartner von It Works! erkennen zu geben. Anonyme Beiträge oder die Verwendung eines Alias sind unfaire Geschäftspraktiken. Als selbstständiger Vertriebspartner unterliegen Sie auch in sozialen Medien der Impressumspflicht.

#### **A. 17. Wahrheitspflicht in Online-Beiträgen**

Sie sind verpflichtet, zu gewährleisten, dass Ihre Online-Beiträge und andere Online-Marketingaktivitäten der Wahrheit entsprechen, andere Personen nicht täuschen und Kunden oder Interessenten nicht in irgendeiner Form in die Irre führen. Unwahre, täuschende oder irreführende Beiträge stellen unfaire Geschäftspraktiken dar. Dies umfasst u. a. unwahre oder täuschende Online-Beiträge zu It Works!-Verdienstmöglichkeiten, It Works!-Produkten und -Dienstleistungen bzw. zu Ihren biografischen Informationen und Referenzen.

Websites und Online-Werbeaktivitäten und -taktiken, die – auch unbeabsichtigt – irreführend oder täuschend sind, werden nicht gestattet. Hierzu zählen unter anderem Spam-Links (oder Blog-Spam), unlautere Suchmaschinenoptimierung (Search Engine Optimization, SEO), irreführende Klickwerbung (z. B. wenn die angezeigte URL einer PPC-Kampagne zu einer offiziellen It Works!-Unternehmenswebsite zu führen scheint, aber zu einer anderen Seite führt), nicht genehmigte Bannerwerbung und nicht genehmigte Pressemitteilungen. Die Entscheidung, was der Wahrheit entspricht und ob bestimmte Aktivitäten irreführend oder täuschend sind, liegt allein bei It Works!.

#### **A. 18. Schutz der Privatsphäre**

Achten Sie bei Ihren Beiträgen stets die Privatsphäre anderer. Selbstständigen Vertriebspartnern ist es untersagt, sich an jeglichem Tratsch zu beteiligen oder Gerüchte über Personen, Unternehmen bzw. Konkurrenzprodukte oder -dienstleistungen zu verbreiten. Selbstständige Vertriebspartner dürfen die Namen anderer Personen oder Organisationen nicht in ihren Beiträgen aufführen, wenn sie hierzu nicht das schriftliche Einverständnis der jeweiligen Person bzw. Organisation haben.

#### **A. 19. Professionalität**

Ihre Beiträge müssen stets ehrlich und korrekt sein. Daher sind Sie verpflichtet, hinsichtlich aller Materialien, die Sie online veröffentlichen, die Fakten zu prüfen. Außerdem sollten Sie Ihre Beiträge genau auf Rechtschreib-, Zeichensetzungs- und Grammatikfehler überprüfen und beleidigende Ausdrücke vermeiden.

#### **A. 20. Untersagte Online-Beiträge**

Selbstständigen Vertriebspartnern ist es untersagt, Beiträge zu veröffentlichen bzw. einen Link zu anderen Beiträgen oder Materialien ins Netz zu stellen, die:

- sexuell Inhalt haben, obszön oder pornografisch sind;
- beleidigend, profan, gehässig, bedrohend, verletzend, diffamierend, verleumderisch, schikanierend oder diskriminierend sind (ob aufgrund von ethischer Herkunft, Glaube, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung, körperlicher Behinderung oder aus anderen Gründen);

- Gewaltdarstellungen enthalten, einschließlich gewalttätiger Bilder aus Videospiele;
- zu gesetzwidrigem Verhalten anstiften;
- persönliche Angriffe enthalten oder andere Personen, Gruppen oder Organisationen verunglimpfen;
- gegen die geistigen Eigentumsrechte des Unternehmens oder eines Dritten verstoßen.

#### **A. 21. Reaktion auf negative Online-Beiträge**

Gehen Sie keine Diskussion mit Personen ein, die sich in Online-Beiträgen negativ über Sie, andere selbstständige Vertriebspartner oder It Works! äußern. Melden Sie negative Beiträge unter [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com) an das Unternehmen.

Reaktionen auf derartige negative Beiträge schüren oft nur die Diskussion mit Personen, die nicht denselben hohen Standards unterliegen wie It Works!, und schädigen daher den Ruf und das Ansehen des Unternehmens.

### **Internetwerbung/Aufbau von Markenbekanntheit**

#### **A. 22. Online-Inserate**

Es ist nicht gestattet, Online-Inserate zu verwenden, um für It Works!-Produkte bzw. das It Works!-Geschäftsmodell zu werben oder diese zu verkaufen. Hierzu zählen u. a. Foren wie Craigslist, Kijiji, Verkaufs- und Tauschbörsen auf Facebook oder ähnliche „Flohmarkt“-Seiten oder Online-Anzeigenseiten.

#### **A. 23. eBay/Online-Auktionen**

It Works!-Produkte dürfen nicht auf eBay oder anderen Online-Auktionsseiten angeboten oder verkauft werden; auch ist es nicht zulässig, Dritte (Kunden) zu beauftragen oder es ihnen zu gestatten, It Works!-Produkte auf eBay oder anderen Online-Auktionsseiten zu verkaufen.

#### **A. 24 Online-Einzelhandel**

It Works!-Produkte dürfen nicht in einem Online-Einzelhandel oder auf einer E-Commerce-Website angeboten oder verkauft werden; auch ist es nicht zulässig, Dritte (Kunden) zu beauftragen oder es ihnen zu gestatten, It Works!-Produkte in einem Online-Einzelhandel oder auf einer E-Commerce-Website zu verkaufen.

#### **A. 25. Werbeangebote für Vorzugskunden**

Im Vorzugkundengeschäft fungieren Vertriebspartner als Handelsvertreter. Daher ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, öffentlich kostenlose Produkte, Bargeld oder die Übernahme der Zahlung für Einstiegspakete anzubieten, um Vertriebspartner oder Vorzugskunden anzuwerben. Vertriebspartner dürfen, Produkte nur zum empfohlenen Endverbraucherpreis zum Verkauf an Vorzugskunden anbieten.

#### **A. 26. Bannerwerbung**

Es ist gestattet, Werbebanner auf einer Website zu platzieren, sofern dafür die von It Works! genehmigten Vorlagen und Abbildungen verwendet werden. Werbebanner müssen direkt mit Ihrer replizierten Website oder einer von It Works! genehmigten Website verknüpft sein. *Anonyme* Werbung oder Websites, die Produkt- oder Vergütungsversprechen aufstellen, die mit It Works!-Produkten oder dem It Works!- Geschäftsmodell in Verbindung stehen, sind untersagt.

#### **A. 27. Unerwünschtes elektronisches Marketing**

Der Massenversand unerwünschter E-Mails oder SMS zur Werbung für It Works!, seine Produkte oder das Geschäftsmodell an Personen, die Ihnen nicht bekannt sind bzw. die nicht ihr Einverständnis zur Kontaktaufnahme gegeben haben, ist illegal. Personen, die sich als Abonnenten angemeldet haben und der Zusendung von Massen-E-Mails, Newslettern oder anderen standardisierten Mitteilungen von Ihnen ausdrücklich zugestimmt haben, können kontaktiert werden. Eine

umfassende Darstellung der Unternehmensrichtlinien zum elektronischen Direktmarketing finden Sie in Abschnitt 3.2.8 der Richtlinien und Verfahrensweisen.

#### **A. 28. Spam-Verknüpfungen**

Spam-Verknüpfungen sind definiert als die mehrfache, aufeinanderfolgende Veröffentlichung derselben oder ähnlicher Inhalte in

Blogs, Wikis, Gästebüchern, auf Websites oder in anderen öffentlich zugänglichen Online-Diskussionsgruppen oder -Foren und sind nicht zulässig. Hierzu zählen Blog-Spamming, Kommentar-Spamming oder Spamdexing (Suchmaschinen-Spamming). Alle Kommentare, die Sie in Blogs, Foren, Gästebüchern usw. veröffentlichen, müssen einmalig, informativ und relevant sein. Es ist untersagt, Blog-Spamming, Spamdexing oder andere Methoden der Massenvervielfältigung zu nutzen, um Blog-Kommentare zu veröffentlichen. Alle Kommentare, die Sie erstellen oder veröffentlichen, müssen nützlich, einzigartig, relevant und spezifisch auf den Artikel im Blog ausgerichtet sein.

#### **A. 29. Soziale Online-Netzwerke (Facebook/Twitter/LinkedIn)**

Wir empfehlen Vertriebspartnern, die auf unserer Unternehmens-Fanseite auf Facebook ([www.facebook.com/itworksglobal](http://www.facebook.com/itworksglobal)) bereitgestellten Inhalte einzusehen, mit „Gefällt mir“ hervorzuheben, zu kommentieren und zu teilen. Vertriebspartnern ist es jedoch nicht gestattet, eigene Website-Links, Rufnummern oder die URL von Facebook-Fanseiten auf den unternehmenseigenen Social-Media-Seiten von It Works! Global zu veröffentlichen. Unser Ziel ist es, Facebook und Twitter als freundschaftliches Umfeld für alle potenziellen Kunden, aktuellen Kunden und Vertriebspartner zu bewahren. Wenn Sie Links zu eigenen Fanseiten oder Websites veröffentlichen, wird Ihr Kommentar als „Spam“ gekennzeichnet und könnte dazu führen, dass Sie den Zugang zur Fanseite von It Works! Global verlieren.

Sie können soziale Online-Netzwerke (Facebook, Twitter, LinkedIn, Blogs, Foren und andere Websites für spezifische Interessengemeinschaften) nutzen, um Informationen über die It Works!-Produkte und das Geschäftsmodell mit anderen zu teilen und andere gemäß dem It Works!-Marketingmodell zu rekrutieren und zu sponsern; diese Websites dürfen jedoch nicht verwendet werden, um Produkte zu verkaufen oder den Transfer von Waren zu ermöglichen. Alle Verkäufe müssen über eine von It Works! genehmigte Website abgewickelt werden.

Profile, die Sie in Online-Gemeinschaften erstellen, in denen Sie It Works! erwähnen oder diskutieren, müssen Sie eindeutig als selbstständigen Vertriebspartner identifizieren. Werbebanner und Bilder, die auf diesen Sites verwendet werden, müssen auf dem neuesten Stand sein; es muss sich dabei um persönliche Fotos oder Downloads aus der entsprechenden Rubrik in Ihrem E-Office handeln. Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, auf diesen Websites Bildmaterial oder Logos des Unternehmens zu verwenden, die nicht unter den Downloads im E-Office zu finden sind. Wenn Links veröffentlicht werden, müssen diese zu Ihrer replizierten Website oder einer von It Works! genehmigten Website führen. Alle Aussagen, die in Kommentaren in sozialen Netzwerken gemacht werden, müssen dem aktuellen, vom Unternehmen bereitgestellten Werbe-/Marketingmaterial entsprechen. Auf Anfrage sind Sie verpflichtet, It Works! Compliance als Gruppenmitglied zuzulassen.

#### **A. 30. Veröffentlichungen in digitalen Medien (YouTube, iTunes, PhotoBucket usw.)**

Alle Videoinhalte müssen von der Compliance-Abteilung vor der Veröffentlichung genehmigt werden. Das Material muss an [compliance@itworksglobal.com](mailto:compliance@itworksglobal.com) gesandt werden. Die Genehmigung kann 2–4 Wochen dauern, je nach eingereichtem Inhalt. Derartige Veröffentlichungen müssen Sie eindeutig als selbstständigen Vertriebspartner identifizieren (entweder im Inhalt selbst und/oder in der dazugehörigen Beschreibung), allen Richtlinien für Werbematerialien und urheberrechtlichen/rechtlichen Voraussetzungen entsprechen und den Hinweis enthalten, dass Sie die alleinige Verantwortung für den Inhalt tragen, nicht It Works!

Marketing. Ohne vorherige schriftliche Genehmigung der It Works!-Compliance-Abteilung ist es nicht zulässig, Inhalte (Video, Audio, Präsentationen oder Computerdateien), die Sie von It Works! erhalten bzw. bei offiziellen Unternehmensveranstaltungen oder in Gebäuden, die Eigentum von It Works! sind oder vom Unternehmen geführt werden, aufgenommen haben, hochzuladen oder online zu veröffentlichen.

**A. 31. Sponsorenlinks/ PPC-Werbung (Pay-Per-Click, Klickvergütung)**

Sponsorenlinks oder PPC-Werbung sind zugelassen. Sie müssen entweder zu Ihrer replizierten Website oder zu einer von It Works! genehmigten Website führen. Die angezeigte URL muss ebenfalls zu Ihrer replizierten Website oder zu einer von It Works! genehmigten Website führen und darf nicht den falschen Eindruck erwecken, zu einer Unternehmenswebsite von It Works! zu führen, oder auf irgendeine andere Weise irreführend sein.