

REGELN UND DURCHFÜHRUNGSBESTIMMUNGEN

Germany

Diese “Rules & Regulations” werden an deutsche Vertriebspartner ausgegeben. Sie nehmen unter anderem Bezug auf Bestimmungen, die das Ausland betreffen, da jeder Vertriebspartner berechtigt ist, neue Vertriebspartner in anerkannten WIN-Ländern zu werben.

Als unabhängiger Vertriebspartner, nachstehend “Vertriebspartner” genannt, der WIN Worldwide BV (nachstehend “WIN” genannt), sind Sie verpflichtet, alle Regeln und Durchführungsbestimmungen zu beachten, die die Geschäftspolitik und –praktiken betreffen (nachstehend die „Regeln und Durchführungsbestimmungen“), wie sie in Ihren “Vertriebspartner guide lines” (WIN System for Success) enthalten sind oder wie sie durch WIN veröffentlicht werden, zu verstehen und zu beachten. Um das System einheitlich fortentwickeln und zum Vorteil aller Vertriebspartner optimieren zu können, ist es notwendig, diese Regeln und Durchführungsbestimmungen fortwährend anzupassen. WIN unterrichtet die Vertriebspartner über die Änderungen der Regeln und Durchführungsbestimmungen im Rahmen der WIN Publikationen. Die Änderungen werden durch den Vertriebspartner angenommen, sobald dieser, nach Unterrichtung über die Änderung, eine neue Warenbestellung bei WIN aufgibt.

WIN erkennt alle internationalen, Bundes-, Landes- und Ortsgesetze an, die das Multi-Level Marketing regeln. WIN verpflichtet den Vertriebspartner, diese Gesetze in gleicher Weise anzuerkennen. Es ist sehr wichtig, dass Sie die in diesem Abschnitt enthaltenen Informationen lesen. Soweit diese Regelungen gegen geltendes Recht verstoßen, gilt allein das Gesetz.

Lesen Sie sich die Geschäftsethikregeln und die Regeln und Durchführungsbestimmungen wiederholt durch. Machen Sie diese zum Gegenstand Ihrer Planungen. Vergessen Sie nicht: Es gibt viele Chancen mit WIN, aber nur eine WIN-Chance; und diese Chance steht nur denjenigen offen, die die hohen professionellen Standards einhalten und sich ethisch so verhalten, wie es erforderlich ist, um mit WIN zu gewinnen.

A. GESCHÄFTSETHIK

Als Vertriebspartner von WIN Worldwide BV, erkläre ich mich mit folgendem einverstanden:

- Ich werde meine Geschäfte als WIN Vertriebspartner stets ehrlich und fair tätigen.
- Ich werde die Privatsphäre und Zeit der Personen respektieren, die ich kontaktiere, um sie als Kunden oder Vertriebspartner für WIN zu gewinnen.

- Ich werde in der Ausübung meiner WIN-Tätigkeit gegenüber diesen Personen stets höflich und respektvoll handeln.
- Ich werde meine Geschäftstätigkeit so ausüben, dass meine Reputation sowie die Reputation von WIN gesteigert wird.
- Ich werde als Sponsor meiner Führungsverantwortung, was die Schulung und die anderweitige Unterstützung der Vertriebspartner im Rahmen meiner Verkaufsorganisationen beinhaltet, gerecht werden.
- Ich werde keine betrügerischen oder illegalen Handlungen ausüben, vornehmen oder an solchen teilnehmen.
- Ich werde keine Aussagen diagnostischen, therapeutischen oder heilenden Inhalts, Behauptungen über die WIN-Nahrungsergänzungsmittel aufstellen, noch werde ich andere Behauptungen aufstellen die nicht in der offiziellen Firmenliteratur von WIN enthalten sind.
- Ich werde den Grundsatz vertreten, dass "jeder Körper einzigartig ist und daher einzigartig auf Nahrungsergänzungsmittel reagiert," wobei ich beachten werde, dass selbst die Kundgabe meiner persönlichen Erfahrungen über Ernährungsvorteile als übertriebene Behauptungen interpretiert werden könnten, wenn ich diese Erfahrungen als Verkaufsargument verwende.
- Ich werde keine Behauptungen oder Wiedergaben über die Erzielbarkeit von Einkünften aufstellen, da Vorhersagen im Rahmen des WIN Beteiligungsplans unrealistisch sind. Kein Netzwerk gedeiht im Rahmen einer perfekten geometrischen Entwicklung, so dass es unmöglich ist, Einkünfte vorherzusagen. Darüber hinaus hängt der Erfolg eines WIN Vertriebspartners von, variablen Faktoren ab, wie z. B. die Zeit, die in das Geschäft investiert wird, der Organisationskompetenz usw., so dass Einkünfte nicht garantiert werden können.
- Ich bin damit einverstanden, dass ich alleine verantwortlich bin für die finanziellen oder rechtlichen Verpflichtungen, die ich im Rahmen meines Geschäfts als WIN-Vertriebspartner eingehe, was insbesondere, aber nicht ausschließlich, für meine Verantwortung zur Abgabe von Einkommens- und Umsatzsteuererklärungen gilt.
- Ich werde aggressiv, aber fair, am Wettbewerb teilnehmen und werde dabei die Geschäfte anderer Firmen mit einer vergleichbaren Marketingstruktur respektieren.
- Ich werde keine Anwerbemaßnahmen auf der Grundlage von Listen oder Kundenstämmen unternehmen, die anderen Firmen gehören.
- Ich werde keine Verkaufsmaterialien verwenden, die als Eigentum anderer Firmen angesehen werden könnten.
- Ich werde jede Anstrengung unternehmen, um eine adäquate Schulung der Vertriebspartner zu gewährleisten, deren Sponsor ich bin. Die adäquate Schulung soll insbesondere, aber nicht ausschließlich, eine Belehrung über die WIN Regeln und Durchführungsbestimmungen, den Beteiligungsplan, Produktinformationen, solide Geschäftspraktiken, Verkaufsstrategien und ethisches Verhalten beinhalten.

- Ich werde jede Anstrengung unternehmen, um einen fruchtbaren, professionellen Führungsverbund mit den Vertriebspartnern in meiner Organisation zum Zwecke der Kommunikation, Schulung und Motivation zu unterhalten.

B. STATUS DES VERTRIEBSPARTNERS

B-1 Vertriebspartner werden. Ein Bewerber wird Vertriebspartner von WIN, wenn die folgenden Voraussetzungen kumulativ erfüllt sind:

- 1) Der Bewerber kauft auf seine Kosten eine mit dem Titel "WIN-Launch Kit" und
- 2) Der Bewerber unterzeichnet das Bewerbungsformular (Vertriebspartnervereinbarung) und diese Vertriebspartnervereinbarung wird von WIN angenommen

WIN behält sich vor, Informationen über den Bewerber einzuholen. WIN behält sich ferner das Recht vor, eine Bewerbung als Vertriebspartner abzulehnen.

Bestandteil der Vertriebspartnervereinbarung sind auch diese Regeln und Durchführungsbestimmungen. Die Bezugnahme auf diese Regeln und Durchführungsbestimmungen enthält daher auch eine Bezugnahme auf die Regelungen der Vertriebspartnervereinbarung und umgekehrt, soweit dies nicht ausdrücklich anders dargestellt wird.

B-2 Kein Pflichtkauf. Keine Person ist verpflichtet, WIN-Produkte oder -Dienstleistungen zu erwerben. Der einzige Pflichtkauf für Vertriebspartner ist der Erwerb des Startpakets *WIN Launch Kit*. Das *WIN Launch Kit* wird zum Selbstkostenpreis abgegeben, um den Erfolg eines jeden neuen Vertriebspartners hinsichtlich des Verkaufs und der Organisation, Kommunikation und Schulung zu gewährleisten.

B-3 Vertriebspartner-Rechte. Soweit die Regelungen dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen eingehalten werden, haben alle Vertriebspartner hierdurch das Recht, WIN-Produkte zu kaufen und zu verkaufen, am WIN Beteiligungsplan teilzunehmen und neue Vertriebspartner für den Beteiligungsplan anzuwerben (Sponsortätigkeit); alle Rechte aus dem Status als Vertriebspartner unterliegen der Verwirkung oder Beendigung durch WIN als Folge einer Missachtung dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen.

B-4 Volljährigkeit. Vertriebspartner müssen nach dem Recht ihres Wohnsitzes volljährig sein.

B-5 Verheiratete Paare. Paare die verheiratet waren als sie Vertriebspartner wurden (entweder durch heirat oder als eingetragene Partnerschaft) müssen eine einzelne Vertriebspartnerschaft teilen. Vertriebspartner, die nach dem Erwerb des Vertriebspartnerstatus heiraten, behalten jeweils ihren Status als Vertriebspartner. Wenn sich ein Paar scheiden lässt, das als ein Vertriebspartner gilt oder wenn sich ein solches Paar trennt, bleibt diese Scheidung oder Trennung für WIN im Hinblick auf die Zahlung von Provisionen solange unbeachtlich, bis WIN ein notariell beglaubigtes Dokument über die Scheidung oder die Trennung erhält, das Erklärungen von beiden Parteien oder eines Gerichts beinhaltet, wonach im Einzelnen dargelegt wird, an wen die zukünftigen Provisionen zu zahlen sind. WIN behält sich ausdrücklich das Recht vor, Provisionszahlungen gerichtlich zu hinterlegen, wenn WIN Anhaltspunkte dafür hat, dass zwischen den möglicherweise Berechtigten ein Streit hinsichtlich der Provisionszahlungen herrscht und WIN hieraus eine Gefahr droht, mehr Provisionen zahlen zu müssen als WIN tatsächlich schuldet.

Soweit dies ein Scheidungsurteil nicht anders regelt, hat im Falle der Scheidung ein geschiedener Ehepartner das Recht, durch einseitige Erklärung den Status als Vertriebspartner der ersten Generation (distributorship in a first generation position) zu erlangen. Dieser Status beginnt mit dem Tag der Scheidung. Wird dieses Recht ausgeübt, unterliegt der Ehegatte nicht der sechsmonatigen Wartefrist der Regel C-6.

B-6 Mehrfacher Vertriebspartner-Status. Ein Vertriebspartner und/oder sein Ehepartner dürfen nicht mehr als einen Vertriebspartnerstatus innehaben, solange das Recht, einen zweiten Vertriebspartnerstatus zu erhalten, nach dem WIN Beteiligungsplan nicht entstanden ist.

WIN behält sich nach eigenem Ermessen vor, einen höheren Rang und ein anderes Gültigkeitsdatum zu gewähren.

B-7 GESELLSCHAFTEN. Kapitalgesellschaften mit Haftungsbeschränkung, Personengesellschaften (BGB-Gesellschaft, oHG oder KG), Vereine oder andere Personenverbände können den Status eines Vertriebspartners nur dann erwerben, wenn eine Vertriebspartnervereinbarung durch eine vertretungsberechtigte natürliche Person unterzeichnet und an WIN mit folgenden Dokumenten weitergeleitet wurde:

- 1) Satzung oder Gesellschaftsvertrag;
- 2) Eine komplette Liste aller Organe, vertretungsberechtigten Personen und Gesellschaftern entsprechend der Regel B-6; Personengesellschaften müssen ihre persönlich haftenden und beschränkt haftenden Gesellschafter offen legen; Gesellschaften, die eine Haftungsbeschränkung vorsehen, müssen die Identität aller Gesellschafter und/oder vertretungsberechtigten Personen nachweisen;
- 3) Nachweis einer Handelsregistereintragung und den Nachweis des Bestehens einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer. Diese Nachweise dürfen nicht

älter als sechs Wochen vor dem Bewerbungsdatum der Vertriebspartnervereinbarung sein;

- 4) Eine notariell beglaubigte Kopie der Eintragungsurkunde;
- 5) Jedes andere Dokument, das WIN aus vernünftigen Gründen benötigt.

Ein Vertriebspartner kann seinen bereits erhaltenden Vertriebspartnerstatus auf eine Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft (BGB-Gesellschaft, oHG, KG), Stiftung oder andere Personenvereinigungen übertragen, wenn diese Änderungen WIN gegenüber in notarieller Form gemäß der Regel B-20 unter Hinzufügung der Dokumente gemäß vorstehender Ziffern 1) – 5) angezeigt werden. Alle Dokumente müssen dieselben Namen und Adressen wiedergeben, die WIN gespeichert hat. Gemäß der Regel D-1 dürfen Vertriebspartner den Namen WIN Worldwide BV oder eine Kombination, die diesen Namen enthält, nicht als Firma ihrer Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Stiftung oder sonstigen Personenvereinigungen benutzen.

Sollte es einen Wechsel der Organe, vertretungsberechtigten Personen, Aktionäre, Mitglieder, Treuhänder oder Partner einer der Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, Stiftung oder sonstigen Personenvereinigungen geben, wird WIN seine Provisionen weiterhin so zur Auszahlung bringen, wie dies vor dem Wechsel der Fall war, bis WIN eine Mitteilung in notarieller Form erhält, die durch alle Parteien unterzeichnet ist, oder eine gerichtliche Verfügung enthält, woraus deutlich wird, an wen die zukünftigen Provisionen zu zahlen sind. WIN behält sich ausdrücklich das Recht vor, Provisionszahlungen gerichtlich zu hinterlegen, wenn Anhaltspunkte dafür bestehen, dass es einen Streit hinsichtlich der Provisionen gibt und für WIN die Gefahr besteht, mehr Provisionen zahlen zu müssen, als tatsächlich geschuldet werden.

Ein Vertriebspartner darf keinen Anteil oder Nießbrauch an einem solchen Anteil an einer Gesellschaft halten, die den Vertriebspartnerstatus innehat und an der sein Ehegatte die Position eines Organs, vertretungsberechtigten Gesellschafters, Partners, Mitglieds, Managers, Treuhänders oder Liquidators einnimmt; dieses Verbot findet keine Anwendung auf Organe, vertretungsberechtigte Personen, Mitglieder, Manager, Treuhänder oder Liquidatoren, die in dieser Eigenschaft keine finanziellen Zuwendungen erhalten und auch nicht berechtigt sind, solche zu fordern, und diesen Umstand durch ein geeignetes Dokument in ausreichender Weise gegenüber WIN nachweisen.

- B-8 Pseudonym.** Eine Person oder Gesellschaft darf sich als Vertriebspartner unter Angabe eines Pseudonyms nur dann bewerben, wenn das “WIN DBA” Formblatt ausgefüllt wurde und die erforderlichen Dokumente beigelegt werden. Gemäß Regel D-1 (Marken) ist es einem langjährigen Vertriebspartner nicht gestattet, den Namen “WIN Worldwide BV” oder eine Kombination aus diesem Namen zu verwenden, wenn er seinen Vertriebspartnerstatus und/oder sein Training-Center benennt.

B-9 Jährliche Erneuerung. Jeder Vertriebspartner muss seinen Vertriebspartnerstatus jährlich erneuern. Die jährliche Erneuerungsvereinbarung und die Verlängerungsgebühr sind in dem Kalendermonat fällig, in dem der Vertriebspartner erstmals registriert wurde. WIN wird jedem Vertriebspartner einen Hinweis über die fällige Erneuerung unmittelbar vor dem Kalendermonat erteilen, in dem die Erneuerung ansteht. Ungeachtet dessen hat jeder Vertriebspartner das Recht, die Erneuerung online unter dem Menüpunkt "Account Maintenance" auf der Seite "My Office" zu vollziehen. Der Hinweis über die anstehende Erneuerung muss sorgfältig gelesen und die Erneuerung von jedem Vertriebspartner vollzogen werden. Die anstehende Erneuerung muss vor dem letzten Tag des Kalendermonats, in dem die Erneuerung fällig ist, online vollzogen werden oder an WIN zurückgesandt werden. Jeder Vertriebspartner, der die erforderlichen Dokumente oder die Erneuerungsgebühr bis zum letzten Tag des Monats, in dem die Erneuerung fällig ist, nicht gezahlt hat, wird so behandelt, als habe er seinen Status als Vertriebspartner freiwillig gekündigt und unterliegt damit den Bestimmungen der Regel C-6 "freiwillige Aufgabe."

Wie in Regel B-20 ausgeführt, liegt es in der Verantwortung eines jeden Vertriebspartners, sicherzustellen, dass seine/ihre gespeicherten Stammdaten stets aktuell und korrekt sind. Falls ein Vertriebspartner keine Mitteilung über die fällige Erneuerung per Post bekommen sollte, liegt es in seiner/ihrer Verantwortung, zu WIN Kontakt aufzunehmen, um unverzüglich die erforderlichen Dokumente zu erhalten. WIN ist nicht verantwortlich, wenn Mitteilungen über fällige Erneuerungen auf Grund einer Adressänderung als unzustellbar an WIN zurückgesandt werden.

B-10 Unabhängiger Unternehmerstatus. Jeder Vertriebspartner ist ein unabhängiger Unternehmer. Er ist nicht Teil eines Joint Ventures, kein Franchisenehmer, kein Partner, kein Angestellter, kein Beauftragter und auch kein Stellvertreter von WIN. Jedem Vertriebspartner ist es strikt verboten, schriftlich oder mündlich zu behaupten oder sich darauf zu berufen, dass er Teilnehmer eines Joint Ventures, Franchisenehmer, Partner, Angestellter, Beauftragter oder Stellvertreter von WIN ist. Soweit diese Regelungen dies nichts anders vorsehen, ist WIN nicht berechtigt, Einfluss oder Kontrolle auf das Unternehmen des Vertriebspartners auszuüben. Jedem Vertriebspartner ist es untersagt, mündliche oder schriftliche Informationen an die unternehmenseigenen Verkäufer von WIN, seine Produktentwickler und/oder früheren Angestellten weiterzuleiten. Ein Vertriebspartner hat nicht die Berechtigung, eine Verpflichtung für WIN einzugehen oder eine solche für WIN anzubahnen. Jedem Vertriebspartner ist es untersagt, Erklärungen, Schriftstücke oder Dokumente mit dem Namen von WIN abzugeben oder zu unterzeichnen; vielmehr hat dies unter seinem eigenen Namen/Firma zu erfolgen.

- 1) Vermeiden Sie die Verwendung der Firmenadresse von WIN Worldwide, B. V., der Telefonnummer oder Faxnummer in elektronischen Medien oder in den Printmedien, es sei denn, dies wird ausdrücklich durch die Regel D-18, Internetwerbung gestattet.
- 2) Benutzen Sie nicht die geschützten WIN-Marken oder Namen auf Ihrer Visitenkarte oder auf Ihrem Briefkopf. Nur die durch WIN genehmigten Grafiken oder Texte dürfen benutzt werden.

- 3) Stellen Sie nicht Ihr Trainingscenter als einen Teil des WIN Corporate Office dar, wenn Sie Ihr Unternehmen bewerben. Dies gilt auch für Angaben auf Visitenkarten, Briefköpfen und Werbetafeln; Telefonansagen und anderes Werbematerial. Alle Trainingscenter, die die Marke WIN oder das WIN-Logo nutzen müssen stets als unabhängige Trainingscenter von WIN Worldwide, B. V. ausgewiesen werden.

B-11 Freistellungserklärung und Rechtsanwaltsgebühren. Ein Vertriebspartner ist gegenüber WIN verpflichtet, die gesetzlichen Rechtsanwaltsgebühren, Kosten und sonstige Aufwendungen zu erstatten, die WIN aufwenden musste, um die Regelungen der Vertriebspartnervereinbarung einschließlich dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen durchzusetzen, wenn der Vertriebspartner gegen eine oder mehrere dieser Regelungen verstoßen hat oder verstößt. Die Erstattung der gesetzlichen Rechtsanwaltsgebühren, Kosten und Aufwendungen sind nicht von der Einleitung eines Rechtsstreits abhängig. Sollte ein Rechtsstreit eingeleitet werden, sind WIN vom Vertriebspartner in dem Umfang des Obsiegens die Rechtsanwaltsgebühren, Kosten und Aufwendungen zu erstatten. WIN ist berechtigt, zur Durchsetzung dieser Ansprüche, das Provisionskonto des Vertriebspartners zu belasten.

B-12 Back Office and WIN-Shop. Jeder Vertriebspartner wird automatisch für die Anwendungsfunktionen Back Office - eine Website mit Bürofunktion für jeden Vertriebspartner - und WIN-Shop - eine gestaltbare persönliche Website des Vertriebspartners - registriert.

Back Office- Benutzer können einen Vertriebspartner registrieren, Statusinformationen kontrollieren, Organisationsstatistiken anzeigen, Aufträge platzieren und zurückverfolgen, Nachrichten senden und empfangen, Schulungspräsentationen ansehen und aktuelle Formblätter herunterladen. Diese Funktionen stehen Tag und Nacht zur Verfügung.

Die Bedingungen und Benutzungsregelung der "WIN-Shop" sind Bestandteil der Vertriebspartnervereinbarung.

B-13 Besteuerung. Die Beteiligten erkennen an, dass WIN Vertriebspartner ausschließlich unabhängige Unternehmer sind und aufgrund dessen berechtigt sind, Produkte, die sie von Zeit zu Zeit von WIN erwerben, weiterzuveräußern. Als Vertriebspartner werden sie für jegliche steuerlichen Zwecke als Unternehmer behandelt und in keinem Falle als Arbeitnehmer von WIN. Es obliegt ihnen, für die Einreichung aller Steuererklärungen und Meldungen selbst Sorge zu tragen, die von jedweder Steuerbehörde angefordert werden. Dies schließt ein – ist aber nicht beschränkt auf - (wenn erforderlich) Erklärungen zur (geschätzten) Einkommensteuer sowie Erklärungen zur Umsatzsteuer und zur Einkommensteuer. Der Vertriebspartner ist auch verpflichtet, alle einschlägigen staatlichen Steuern und Abgaben zu bezahlen, die durch die Tätigkeit als WIN Vertriebspartner veranlasst sind. Der Vertriebspartner ist

weiter dafür verantwortlich, WIN BV binnen 30 Tagen nach Annahme der Vertriebspartnervereinbarung durch WIN oder nach Erwerb des Unternehmerstatus im Sinne des Umsatzsteuerrechts über seine umsatzsteuerliche Rechtsstellung (VAT Status) zu informieren.

B-14 Beachtung des Rechts. Jeder Vertriebspartner ist verpflichtet, alle Bundes- und Landesgesetze, Vorschriften und kommunalen Gesetze und Vorschriften, die das Betreiben seines Unternehmens betreffen, zu beachten. Gleichzeitig ist ein Vertriebspartner, der eine Geschäftstätigkeit entfaltet, die einer ausländischen Rechtsordnung unterliegt, die WIN Produkte und Möglichkeiten als rechtmäßig und nicht zu beanstanden anerkennt, verpflichtet, in jeder Hinsicht das Recht dieses fremden Landes zu beachten. Jeder Vertriebspartner ist für seine Entscheidungen und Ausgaben selbst verantwortlich.

B-15 WIN Identifikationsnummer. Der Vertriebspartner wird diese Nummer für alle zukünftigen Geschäfte mit WIN nutzen. Solche Vertriebspartner, die in einer fremden Rechtsordnung Geschäfte tätigen, die WIN-Produkte als rechtmäßig und nicht zu beanstanden anerkennt, sind verpflichtet, sich so zu verhalten, dass sie das Recht dieses fremden Landes einhalten.

B-16 Kein Gebietsschutz. Es gibt keinen Gebietsschutz für Vertriebs- und Anwerbetätigkeiten. Kein Vertriebspartner darf behaupten oder andeuten, dass er oder sie ein exklusives Gebiet oder exklusive Rechte innehat. Es gibt keine geografischen Begrenzungen oder Marktgrenzen hinsichtlich des Weiterverkaufs von Produkten oder des Anwerbens anderer Vertriebspartner (Sponsoring). Dies gilt auch dann, wenn die Geschäftstätigkeit eines Vertriebspartners mit der Geschäftstätigkeit eines anderen Vertriebspartners konkurriert.

Im Rahmen dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen hat jeder Vertriebspartner das Recht, ein Training-Center oder andere Geschäftsstätten zu eröffnen, um andere Vertriebspartner oder potenzielle Vertriebspartner hinsichtlich der Geschäftsidee von WIN zu schulen. Dabei trägt der Vertriebspartner die Verantwortung für alle dort durchgeführten Schulungen. Es gibt keine geografischen Restriktionen hinsichtlich der Gründung und der Unterhaltung solcher Unternehmensstätten, auch dann nicht, wenn es bereits lokale Unternehmensstätten gibt.

B-17 Andere Produkte. Soweit nicht in B-19 Wettbewerbsverbot anders geregelt, ist es einem Vertriebspartner nicht untersagt, Produkte oder Dienstleistungen anderer Unternehmen (auch anderer Vertriebsunternehmen) an WIN Vertriebspartner zu verkaufen oder zu bewerben, solange diese Verkaufs- oder Werbetätigkeit in der durch den Vertriebspartner geworbenen First Generation stattfindet (in der Hauptsponsor Linie). Soweit nicht vorstehend abweichend geregelt, ist es einem

Vertriebspartner untersagt, für den Verkauf und für die Werbung solcher Produkte elektronische oder andere Medien zu verwenden, die durch WIN gesponsert werden.

B-18 Gruppenübergreifender Kauf/Verkauf. Damit ihnen Provisions-, Bonus- und Vorauszahlungen gutgeschrieben werden können, dürfen Vertriebspartner keinen gruppenübergreifenden Kauf/Verkauf betreiben. Hierbei handelt es sich um den Prozess des Kaufs von Produkten von anderen Vertriebspartnern bzw. Verkaufs von Produkten an andere Vertriebspartner als die, die im WIN-Vergütungsplan als autorisiert definiert sind.

B-19 Wettbewerbsverbot. Vertriebspartnerndirekt oder indirekt, persönlich oder über Dritte oder durch Gesellschaften in irgendeiner Weise zu WIN in Wettbewerb zu treten. Dies gilt für jedes Geschäftsfeld, in dem sie eine aktive WIN Downline unterhalten. WIN ist berechtigt, diese Bestimmung rechtlich durchzusetzen, indem WIN Unterlassung oder Schadensersatz verlangen kann. Dem Begriff "Wettbewerb" unterliegt in diesem Zusammenhang (a) das Anwerben von Vertriebspartnern oder potenziellen Vertriebspartnern für andere Vertriebssysteme und (b) die Werbung, der Verkauf oder das Angebot jeder Ware, jeden Produkts, jeder Dienstleistung oder Geschäftschance, die nach der Auffassung von WIN mit WIN-Produkten, -Dienstleistungen und/oder -Geschäftsmöglichkeiten konkurriert. Für die Dauer von einem Jahr nach Beendigung der vertraglichen Beziehungen ist es jedem Vertriebspartner ab der Stufe „Platinum“ untersagt, seine ehemaligen WIN-Kunden und die Kunden seiner ehemaligen Downline für andere Vertriebssysteme zu werbenwerben.

B-20 Änderung der Stammdaten. Vertriebspartner können ihre Stammdaten aktualisieren, indem sie Originale, notariell beglaubigte Kopien des Formblattes "Information Change Notice for Independent Distributors" an WIN übermitteln. Das Formblatt muss Unterschriften aller Parteien aufweisen, die an einer Gesellschaft mit Status des Vertriebspartners beteiligt sind. Eine notarielle Beglaubigung ist für Änderungen der Zustelladresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse nicht erforderlich.

B-21 WIN Beteiligungsplan. Um das System einheitlich fortentwickeln und zum Vorteil aller Vertriebspartner optimieren zu können, ist es notwendig, den WIN Beteiligungsplan fortwährend anzupassen. WIN unterrichtet die Vertriebspartner über die Änderungen des WIN Beteiligungsplans im Rahmen der WIN Publikationen. Die Änderungen werden durch den Vertriebspartner angenommen, sobald dieser, nach der Unterrichtung über die Änderung, eine neue Warenbestellung bei WIN aufgibt. Sollte der Vertriebspartner mit den Änderungen nicht einverstanden sein, so hat er das Recht, die vertragliche Beziehung zu WIN ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zu kündigen. Ein deutscher Vertriebspartner kann nur dann Ansprüche aus dem Beteiligungsplan erwerben, wenn er einen persönlichen Mindestumsatz von einem Euro pro Umsatzmonat tätigt. Zum persönlichen Umsatz zählen nicht die Umsätze seiner Linie, sondern nur eigene Bestellungen des Vertriebspartners.

C. SPONSORSTELLUNG & TRAINING; WIN'S RECHTE, BEDINGUNGEN FÜR DIE BEENDIGUNG

C-1 Sponsoring. WIN Vertriebspartner sind berechtigt, andere Vertriebspartner zu werben, die in Deutschland oder in anderen Rechtsordnungen ansässig sind, die WIN Produkte und Möglichkeiten als rechtmäßig anerkannt haben (siehe die offizielle WIN Literatur, die Listen dieser Länder enthält). Ungeachtet dessen werden Vertriebspartner nur für den Verkauf von WIN-Produkten oder Dienstleistungen vergütet und nicht für das Werben neuer Vertriebspartner für das Programm.

C-2 Änderungen an den ursprünglichen Bestimmungen. Außer wie in Paragraph 1 und 2 dieses Dokuments dargelegt, wird/werden gegebenenfalls bei Einreichung mehrerer Vertriebspartnervereinbarungen bzw. Doppelsponsorvereinbarungen mit mehreren Sponsoren durch einen Vertriebspartner nur die erste(n) ausgefüllte(n) Vereinbarung(en) angenommen, die bei WIN eingehen.

Für Anträge, die über das Internet gestellt werden, gilt als Bearbeitungsdatum das Datum, an dem die Vertriebspartnervereinbarung online eingereicht wurde. Die ursprüngliche, maschinell erstellte Vertriebspartnervereinbarung muss bei WIN eingegangen sein, bevor Änderungen möglich sind. Alle Änderungen treten in dem Umsatzmonat in Kraft, in dem sie bearbeitet wurden. WIN behält sich das Recht vor, die endgültige Entscheidung zu treffen. Alle Entscheidungen von WIN sind endgültig.

C-3 freibleibend

C-4 Übertragung Sponsorstellung. Mit Ausnahme der Regelungen unter Regel C-2 Änderungen der ursprünglichen Bewerbung wird einem Vertriebspartner abgeraten und nur in Ausnahmefällen erlaubt, zu einem anderen Sponsor oder einer anderen Sponsorstellung zu wechseln.

Alle Übertragungsanträge bedürfen der Zustimmung von WIN. Falls diese Zustimmung erteilt werden sollte, gilt sie nur für den Vertriebspartner, der den Antrag gestellt hat und nicht für seine/ihre Downline innerhalb der Organisation. Eine Übertragung der Downline kommt nur dann in Betracht, wenn dies ausdrücklich mit beantragt wird und durch die aufsteigende Linie genehmigt wird.

- C-5 Beteiligungserwerb.** Jeder Vertriebspartner, der eine Beteiligung an dem Geschäft eines anderen Vertriebspartners erwerben will, muss zunächst seinen/ihren Status des Vertriebspartners aufgeben und eine Frist von 6 Monaten abwarten. Erst nach Ablauf dieser Frist ist er zum Beteiligungserwerb oder zur Gründung einer Gesellschaft berechtigt, wobei in jedem Fall C-11 Einschränkungen der Übertragungen oder Verkäufe eingehalten werden muss.
- C-6 Freiwillige Aufgabe.** Ein Vertriebspartner ist berechtigt, seinen/ihren Vertriebspartnerstatus freiwillig aufzugeben, indem eine Erklärung in notarieller Form an WIN übermittelt wird, aus der hervorgeht, dass er/sie seinen/ihren Status des Vertriebspartners aufgeben will, oder dadurch, dass die Frist zur Erneuerung der Vertriebspartnervereinbarung nicht eingehalten wird. Die freiwillige Aufgabe des Status als Vertriebspartner tritt in kraft, wenn (a) die Erneuerungsfrist für den Status des Vertriebspartners nicht eingehalten wird, oder (b) WIN mitteilt, dass die Frist nicht eingehalten wurde. Ein Vertriebspartner, der freiwillig seinen/ihren Vertriebspartnerstatus aufgegeben hat, kann erst nach sechs (6) Monaten nach dem Tag der Aufgabe eine neue Bewerbung als Vertriebspartner stellen. Ein Vertriebspartner, der es versäumt hat, seine/ihre Vertriebspartnerschaft fristgerecht zu erneuern, kann sich erst nach Ablauf einer 6 Monatsfrist als Vertriebspartner bei einem neuen Sponsor bewerben.
- C-7 Vertragsverletzung und Ansprüche.** Soweit dies unten nicht ausdrücklich wegen eines Verstoßes gegen die Regelung unter B-17 und B-18 anders bestimmt ist, wird WIN für den Fall, dass ein Vertriebspartner gegen die Regelungen und Anordnungen (nachstehend: Verpflichtungen) der Vertriebspartnervereinbarung und/oder dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen verstößt oder diese Verpflichtungen nicht einhält und der Verstoß nicht innerhalb von 10 Tagen nach Eingang einer schriftlichen Aufforderung von WIN durch den Vertriebspartner abgestellt wird, nach seinem Ermessen ohne weitere Aufforderung neben den gesetzlichen Rechten folgende Rechte geltend machen:
- a) Suspendierung des Vertriebspartnerstatus für den max. Zeitraum von 6 Monaten: Durch diese Suspendierung darf sich der Vertriebspartner u. a. nicht mehr Vertriebspartner von WIN nennen und verliert während der Suspendierungszeit jedes Recht und jeden Anspruch, der ihm durch diese Regeln und Durchführungsbestimmungen gewährt wird. Dazu zählt auch das Recht, WIN Produkte zu verkaufen oder andere Vertriebspartner zu werben sowie Kompensationen oder Provisionen im Zusammenhang mit den Aktivitäten eines WIN Vertriebspartners zu erhalten (nachstehend Vertriebspartner Vorteile),
 - b) Kündigung des Vertriebspartnerstatus: Durch die Kündigung verliert der betroffene Vertriebspartner das Recht, Geschäfte direkt oder indirekt mit WIN zu betreiben, ferner verliert er seinen Anspruch auf Vertriebspartner-Vorteile und/oder

- c) jedes Rechts auszuüben, dass WIN kraft Gesetzes einen Anspruch auf Ersatz des Schadens und der Kosten zuspricht, die ursächlich durch die Verletzung der Pflichten durch den Vertriebspartner entstanden sind; hierzu zählt auch die Einleitung eines Rechtsstreits.

Unbeschadet der vorstehend genannten und der gesetzlichen Rechte hat WIN für den Fall, dass ein Vertriebspartner die Regelungen oder Bestimmungen der Regeln B-17 und B-18 verletzt, das Recht, die Vertriebspartnerschaft sofort zu beenden und den Vertriebspartner von jeder weiteren Geschäftstätigkeit mit WIN auszuschließen sowie den Schaden oder die Kosten ersetzt zu verlangen, die in Zusammenhang mit der Verletzung der Regelungen und Bestimmungen der Regeln B-17 und B-18 durch den Vertriebspartner verursacht wurden: Dieses Recht besteht ohne vorherige Abmahnung, Mitteilung oder Aufforderung an den Vertriebspartner, seine Verletzungshandlung abzustellen (B-17 und B-18).

C-8 freibleibend

C-9 freibleibend

C-10 freibleibend

C-11 Beschränkungen der Übertragungen oder Verkäufe. Aufgrund eines potentiellen negativen Einflusses der Übertragung des Geschäfts eines Vertriebspartners oder eines Status des Vertriebspartners auf die anderen Vertriebspartner behält sich WIN das Recht vor, nach eigenem Ermessen zu entscheiden, wann einer derartigen Übertragung die Zustimmung nicht erteilt wird. Damit WIN einer Übertragung zustimmt, müssen folgende Voraussetzungen erfüllt sein. Die beabsichtigte Übertragung muss WIN gegenüber mit einer Bearbeitungsgebühr von 750€ angezeigt werden. Die Übertragung muss alle Rechte und Forderungen des Übertragenden erfassen, was alle Anteile oder Beteiligungen an sämtlichen Vertriebspartnerschaften, die der Übertragende innehat, einschließt. Ungeachtet der Stufe, die der Übertragende erreicht hat, erhält der Übertragende durch die Transaktion kein Recht auf Vorgesetzter Direktor oder Laufbahn Bonus. Alle Voraussetzungen der Ziffer C-4 (mit Ausnahme der dort niedergelegten Bearbeitungsgebühr) müssen ebenfalls erfüllt werden.

Nachdem WIN die Bearbeitungsgebühr erhalten hat, wird eine schriftliche Benachrichtigung ergehen, dass der Übertragung zugestimmt wird.

C-12 Übertragung von Todes wegen. Durch den Tod eines Vertriebspartners sollen die Rechte aus einem Status des Vertriebspartners auf seine/ihre Erben nach den gesetzlichen Bestimmungen übergehen. Ungeachtet dessen erkennt WIN einen

derartigen Übergang solange nicht an, wie der Erbe nicht eine der Information dienende Vertriebspartnervereinbarung zusammen mit beglaubigten Kopien des Erbscheins und des Testaments oder anderer Verfügungen von Todes wegen eingereicht hat. Erst nach der Einreichung dieser Dokumente wird der Erbe hinsichtlich der Rechte des Erblassers berechtigt und hinsichtlich der Verpflichtungen des Erblassers verpflichtet. Ein Status des Vertriebspartners oder Rechte an einem Status des Vertriebspartners, die nach dieser Bestimmung übergehen, sind von der Regelung und den Verboten der Regel B-6 ausgenommen.

- C-13 Geheimhaltungsvereinbarung.** Alle Informationen und Berichte, sowie Internetveröffentlichungen oder E-mails (einschließlich der E-Mail-Adresse) die dem Vertriebspartner durch WIN zur Verfügung gestellt werden, verbleiben hinsichtlich der Rechte bei WIN und sind vom Vertriebspartner streng vertraulich zu behandeln. Der Vertriebspartner ist damit einverstanden, dass er / sie solche Informationen nicht direkt oder indirekt an Dritte weiterleitet oder solche Informationen nutzt, um mit WIN in Wettbewerb zu treten, oder sie für andere Zwecke nutzt, die nicht der Werbung für WIN dienen. Der Vertriebspartner und WIN sind sich dahingehend einig, dass WIN die Informationen in Ermangelung dieser Geheimhaltungsvereinbarung dem Vertriebspartner nicht zur Verfügung stellen würde.
- C- 14 Werbung durch Veröffentlichung von Provisionsmitteilungen.** WIN untersagt es dem Vertriebspartner, Provisionsmitteilungen zu veröffentlichen oder zu präsentieren, um das WIN- Programm zu bewerben oder um die Möglichkeiten im Rahmen des WIN Programms herauszustellen.
- C-15 Internes Abwerbeverbot.** Jede Maßnahme, die darauf abzielt, jemanden zu werben, der bereits WIN Vertriebspartner ist, ist verboten.
- C-16 Omitted**
- C-17 Internationale Werbe- und Verkaufstätigkeit.** Das internationale Werben (Sponsoring) ist nur in den von WIN zum Verkauf von Produkten und zur Werbung zugelassenen Ländern zulässig. Vertriebspartner dürfen weitere Vertriebspartner aus diesen Ländern für WIN nur dann werben, wenn zuvor für das autorisierte Land, in welchem der zu Bewerbende lebt, eine Anmeldung mit der Anmeldegebühr an WIN weitergeleitet wurde. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass Werbetätigkeiten in nicht autorisierten Ländern verboten sind. Ferner wird darauf hingewiesen, dass es aufgrund der länderübergreifenden Tätigkeit von WIN möglich ist, dass ein neuer Vertriebspartner von einem Sponsor geworben wird, der nicht dem Heimatland des Vertriebspartners angehört. In diesem Fall können die dem Vertriebspartner vom ausländischen Sponsor übermittelten Regeln und Durchführungsbestimmungen und

die Vertriebspartnervereinbarung dem Recht des Staates des Sponsors unterliegen. Maßgeblich für das anzuwendende Recht ist stets die jeweilige Bestimmung H-17 der im Einzelfall vom Vertriebspartner angenommen Regeln und Durchführungsbestimmungen.

Vertriebspartnern ist es nur dann erlaubt, in nicht zugelassenen Ländern WIN Produkte zu verkaufen, wenn WIN dies ausdrücklich und schriftlich genehmigt hat.

D. MARKENSCHUTZ, LITERATUR UND WERBUNG

- D-1 Markenschutz.** Die Namen WIN Worldwide, , WIN und das WIN Logo sowie alle Namen der WIN- Produkte sind eingetragene Marken von WIN oder unterliegen gewerblichen Schutzrechten zu Gunsten von WIN. Daher darf weder die gleiche noch eine abgeleitete Form von “WIN Worldwide BV” oder WIN durch das Geschäft des Vertriebspartners benutzt werden. Alleine WIN ist berechtigt, die Produkte und Literatur unter diesen Marken zu produzieren, herzustellen und zu vertreiben. Die Benutzung des Namens WIN auf einem Gegenstand, den WIN nicht hergestellt hat, ist mit Ausnahme der folgenden Benutzungsarten verboten:

(Name des Vertriebspartners)

Unabhängiger Vertriebspartner von WIN Worldwide

- D-2 freibleibend**

- D-3 Internetsuchmaschinen und Inhaltsverzeichnisse.** Vertriebspartnern ist es erlaubt, den Namen WIN und die geschützten Marken von WIN zur Bewerbung ihrer eigenen Internetseite zu verwenden. Da sich gegebenenfalls mehr als ein Vertriebspartner innerhalb derselben Suchmaschine oder innerhalb desselben Inhaltsverzeichnisses registrieren lassen möchte, müssen folgende Angaben zur Registrierung der Internetseite gemacht werden:

WIN Worldwide BV (WIN), Unabhängiger Vertriebspartner

Hinweis: WIN bietet keinem Vertriebspartner exklusive Markenrechte an, so dass mehrere Vertriebspartner innerhalb einer Suchmaschine oder eines Inhaltsverzeichnisses registriert sein können.

- D-4 Bankkonto.** WIN Vertriebspartnern ist es nicht erlaubt, die Marke oder den Namen WIN zur Bezeichnung ihres persönlichen oder geschäftlichen Bankkontos zu verwenden. Ungeachtet dessen ist es WIN Vertriebspartnern gestattet, bezogen auf ihr Bankkonto die Angabe unabhängiger Vertriebspartner von WIN zu versehen.
- D-5 Angaben auf Visitenkarten und Briefköpfen.** WIN Vertriebspartnern ist es nicht erlaubt, ihre Visitenkarte oder ihren Briefkopf graphisch so zu gestalten, dass der Name oder die Marke WIN genutzt wird. Vertriebspartner können ihren Briefkopf oder ihre Visitenkarte nur nach den genehmigten Vorgaben von WIN erstellen. Nur die genehmigte graphische Version und genehmigte Angaben sind erlaubt.
- D-6 Firmenliteratur.** Nur die offizielle WIN Literatur darf zur Vorstellung von WIN Produkten und / oder des WIN Beteiligungsplans benutzt werden. Die Firmenliteratur darf nicht ohne schriftliche Erlaubnis von WIN vervielfältigt oder nachgedruckt werden.
- D-7 Schriftliche und elektronische Werbung.** WIN Vertriebspartnern ist es gestattet, in elektronischen und Druckmedien zu werben, wenn der Werbeinhalt und das beworbene Produkt in Zusammenhang mit ihrem spezifischen WIN Status des Vertriebspartners stehen und den Werbevorgaben sowie den WIN Regeln und Durchführungsbestimmungen sowie den anzuwendenden gesetzlichen Vorschriften entsprechen. Jegliche Werbungen müssen allen Gesetzen, Regeln und gewerblichen Vorschriften entsprechen je nach gegebener Zeit im beschriebenen Land. "Elektronisch" heisst (nicht exklusiv eingeschlossen) multi-media, Email, Webseiten, Social Networking Webseiten, Blogs und Wikis im persönlichen wie beruflichen Gebrauch. WIN Vertriebspartnern ist es untersagt, in Ihrer Werbung die Adresse, Telefonnummer, Faxnummer oder E-Mail Adressen von WIN oder deren Angestellten anzugeben. Es ist ferner nicht erlaubt, Emailadressen der Mitarbeiter in den Verteilerlisten im Rahmen der Internetwerbung anzugeben (vgl. die Bestimmung der Ziffer D-18 Internetwerbung, die ergänzende Vorschriften für die Internetwerbung beinhaltet).
- D-8 Medieninterviews.** Es ist den Vertriebspartnern untersagt, Radio-, TV-, Zeitungs-, Zeitschriften- oder Magazininterviews zu geben oder öffentliches Auftreten, öffentliche Veranstaltungen zu nutzen oder sonstige Aussagen jeder Art in den Medien zu verbreiten, um WIN, dessen Produkte oder dessen Geschäftskonzept vorzustellen, dies gilt nur dann nicht, wenn WIN vorher eine schriftliche Genehmigung erteilt hat (vgl. Regelungen unter Ziffer H-3 Presseanfragen).
- D-9 Aussagen.** Es ist nicht gestattet, sich auf Angaben oder Aussagen der WIN Geschäftsführung oder von Vertretern von WIN zu berufen, soweit diese nicht in der WIN Literatur oder in den WIN Mitteilungen veröffentlicht wurden.

D-10 Persönliche Publikationen.

- 1) Vertriebspartner werden als unabhängige Unternehmer angehalten, die offiziellen WIN Informationen an ihre jeweiligen downlines weiterzuleiten. WIN unterstützt den sinnvollen Einsatz von Mitteilungen (Newsletters), Schulungsmaterial (training workshops) und anderen organisationsbezogenen Anleitungen. In jedem Fall muss der Vertriebspartner zwischen von ihm stammenden Mitteilungen und den offiziellen Publikationen von WIN unterscheiden und dies kenntlich machen.
- 2) Alle Vertriebspartner haben Zugriff auf das eBlast-Dienstprogramm von WIN. Alle Mitteilungen unter Verwendung des eBlast-Dienstprogramms müssen die WIN-Werbevorschriften sowie die WIN Ethikvorschriften & -bestimmungen einhalten. WIN behält sich das Recht vor, den Zugriff eines Benutzers auf das eBlast-Dienstprogramm verhaltensbedingt zu unterbinden, darunter ohne Einschränkung Verhalten, das gegen Kommunal-, Landes-, Bundes- oder ausländische Gesetze verstößt und das WIN nach eigenem Gutdünken als direkt oder indirekt schädlich für andere Benutzer, WIN oder seine Partner, verbundene Unternehmen oder Vertragsnehmer oder für unbeteiligte Dritte erachtet. WIN behält sich des Weiteren das Recht vor, den Zugriff eines Benutzers auf das eBlast-Dienstprogramm nach eigenem Gutdünken mit oder ohne vorheriger Ankündigung aus jeglichem Grund oder grundlos zu unterbinden.

D-11 Einkommen. Vermeiden Sie die Behauptung (ausdrückliche oder indirekte), die das zu erzielende Einkommen betreffen. Machen Sie keine falschen oder täuschenden Einkommensvorhersagen gegenüber potentiellen Vertriebspartnern. Dies umfasst auch solche Angaben, die allein auf der mathematischen Vorhersage oder der „idealen Vorhersage“ des WIN-Beteiligungsplans beruhen. Benutzen Sie nicht das Einkommen anderer Personen als Beispiele und stellen .

- 1) Sie nicht „außergewöhnliche“ Einkünfte in den Vordergrund, da Sie insoweit möglicherweise gegen das Gesetz verstoßen.
- 2) Nehmen Sie keinen Bezug auf Ihre persönlichen Einkünfte, um den Erfolg anderer zu garantieren, da der Einkommenserfolg von unterschiedlichen Faktoren abhängig ist.
- 3) Offenbaren Sie nicht Ihre Provisionseinkünfte und/oder Ihre Provisionsabrechnung, um potentielle Vertriebspartner zu werben.
- 4) Garantieren Sie keine Einkünfte. Geben Sie auch keine Garantien darüber ab, dass die Prozentsätze, für die unterschiedlichen WIN-Ränge automatisch gezahlt werden.
- 5) Vermeiden Sie die Verwendung des Begriffs „investment“ oder vergleichbare Begriffe (z. B. invest, investor, „return on investment“) im

Zusammenhang mit der Darstellung der Einkommensmöglichkeiten. WIN (als eine multi-level Marketingfirma) erfüllt nicht die Voraussetzung für ein „investment“, so dass die Verwendung dieses Begriffs täuschend und falsch ist.

- 6) Vermeiden Sie im Zusammenhang mit den Einkommensmöglichkeiten bei WIN die Verwendung des Begriffs „passive“ oder ähnliche Begriffe. (Note: This term is unknown in German)
- 7) Benutzen Sie Haftungsausschlussklauseln, die Sie in den aktuellen Ausgaben des Magazins WIN Today entnehmen, wenn Sie auf die Einkommensmöglichkeiten im Rahmen des WIN-Programms hinweisen.
- 8) Vermeiden Sie die Aussage, dass „Verkäufe nicht erforderlich sind“.
- 9) Machen Sie keine Angaben über die Verkaufszahlen oder Verkaufsprojektionen der Firma oder über die Statistiken hinsichtlich der teilnehmenden Vertriebspartner (z. B. die Anzahl der Doktoren oder die Anzahl der Millionäre, die bei WIN teilnehmen), es sei denn, diese Angaben oder Zahlen stammen aus der offiziellen WIN-Literatur.
- 10) Machen Sie keine Andeutung dahingehend, dass Vertriebspartner dafür bezahlt werden, dass sie andere Personen für das WIN-Programm gewinnen. Vergütungen bemessen sich ausschließlich nach dem Verkaufsvolumen des einzelnen Vertriebspartners.
- 11) Geben Sie niemandem zu verstehen, dass der Kauf von Produkten erforderlich ist, um Vertriebspartner bei WIN zu werden. Neue unabhängige Vertriebspartner müssen lediglich das Success Kit kaufen, das das WIN „Launch Kit“ (nicht vorgeschrieben im Bundesstaat North Dakota), die WINfo-Datenbank, WAOL, kostenlose Downloads, kostenlose Schulungsunterlagen, den alle zwei Monate herausgegebenen Online- Newsletter und die unter dem Selbstkostenpreis verkaufte Quartalszeitschrift beinhaltet.
- 12) Formulieren Sie nicht den WIN-Beteiligungsplan um, um Ihre persönliche Auslegung des Inhalts darzulegen. Ausschließlich die offizielle WIN-Literatur darf genutzt werden, um WIN-Produkte und den WIN-Beteiligungsplan vorzustellen. Ohne die vorherige schriftliche Erlaubnis durch WIN darf Firmenliteratur nicht vervielfältigt oder abgeschrieben werden.

D-12 Medizinische Behauptungen. Die Nahrungsergänzungsmittel von WIN sind nur zur Ergänzung und nicht als Nahrungersatz konzipiert. WIN rät allen WIN Kunden, den Rat von Ernährungs- und Gesundheitsfachleuten zu suchen. Es dürfen keine ausdrücklichen oder stillschweigenden Behauptungen hinsichtlich der medizinischen Wirksamkeit eines WIN Produkts durch einen Vertriebspartner aufgestellt werden. WIN empfiehlt, dass Kunden, die sich in ärztlicher Behandlung befinden oder einem chronischen Leiden unterliegen oder sonstige medizinische Probleme haben, ihren

Arzt aufsuchen, bevor sie Änderungen in ihrer Ernährung vornehmen oder ein Ernährungsprogramm beginnen.

- 1) Vermeiden Sie sowohl ausdrückliche als auch indirekte Behauptungen über eine diagnostische, therapeutische oder heilende Wirkung von WIN-Produkten. Sie dürfen alleine die Auffassung vertreten, dass jeder Körper einzigartig ist und daher auch einzigartig auf Nahrungsergänzungsmittel reagiert. Bitte beachten Sie, dass selbst die Darstellung Ihrer eigenen persönlichen Erfahrung mit den Ernährungsvorteilen als übertriebene Behauptung hinsichtlich der Produktwirkungen aufgefasst werden können, wenn solche Erfahrungen als Verkaufsargumente eingesetzt werden. Nicht nur eine direkte Behauptung über die Heilung einer bestimmten Krankheit stellt einen offensichtlichen Verstoß gegen diese Werberichtlinie dar, sondern auch indirekte Aussagen, die ebenfalls als Behauptungen über eine bestimmte Krankheit aufgefasst werden können. Wenn Sie z. B. – ohne eine bestimmte Krankheit zu erwähnen - auf bestimmte Eigenschaften, Anzeichen oder Symptome einer bestimmten Krankheit Bezug nehmen, kann dies bereits als Berufung auf eine bestimmte Krankheit angesehen werden.
- 2) Beschränken Sie Ihre Behauptungen über die Wirkungsweisen der Produkte auf die Aussagen, die tatsächlich von der Firma in der offiziellen WIN-Literatur vorgegeben werden. Die Verwendung von Materialien, die den Eindruck erwecken, dass WIN-Produkte ein bestimmtes Problem lösen können, ist nicht gestattet. Die einzunehmende Position lautet, die Versprechungen gering zu halten, um diese sodann übertreffen zu können. Noch einmal: Benutzen Sie ausschließlich WIN-Materialien, um Ihre Verkaufsargumentation zu unterstützen.
- 3) Vermeiden Sie eine Terminologie wie „ärztlich anerkannt“, „FDA anerkannt“ oder „patentiert Produkte“. Vermeiden Sie zudem Behauptungen über Krankheiten oder Nahrungsmittel.
- 4) Treffen Sie keine Aussagen dahingehen, dass bestimmte WIN-Produkte eine natürliche Alternative zu ärztlich verordneten Medikamenten darstellen.
- 5) Verwenden Sie Haftungsausschlussklauseln wenn Sie Ihre Erfahrungen mit WIN-Produkten darstellen, da WIN alle Konsumenten mit Gesundheitsproblemen auffordert, sich von einem Ernährungswissenschaftlicher oder Mediziner beraten zu lassen.
- 6) Vertriebspartner sollten stets die Warnhinweise auf WIN-Produkten beachten, wenn sie den Gebrauch von WIN-Produkten empfehlen, es sei denn, diese wurden durch einen Arzt empfohlen. Darüber hinaus ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, die Verwendung von Produkten durch Minderjährige zu empfehlen, wenn diese Produkte auf der Verpackung den Hinweis enthalten: „Für die Verwendung durch Kinder unter 18 Jahren nicht geeignet“.

- D-13 Service für Vertriebspartner.** WIN stellt jedem Vertriebspartner, der Umsätze als WIN Vertriebspartner erzielt hat, Management- und Schulungsmittelungen zur Verfügung und stellt zügig Unterlagen über Produkte und Vertrieb sowie eine Computeraufstellung betreffend die innerhalb der eigenen marketing group erzielten Umsätze für den Kalenderzeitraum, in dem Provisionen und Vergütungen ohne Berücksichtigung des Status verdient und bezahlt wurden, zur Verfügung.
- D-14 Wiederverpackungs- oder Verpackungsänderungsverbot.** Vertriebspartnern ist es untersagt, die Verpackung zu ändern, Produkte wiederzuverpacken und/oder WIN Produkte außerhalb der Originalverpackung zu verkaufen.
- D-15 Aufnahmen.** Vertragspartnern ist es untersagt, persönliche oder durch WIN produzierte Audio oder Videoaufnahmen, die Details über das WIN System oder Produktpräsentationen, Veranstaltungen, Reden, inklusive Telefonkonferenzen enthalten, zum Verkauf zu produzieren oder zu vervielfältigen. Video- und / oder Audiomitschnitte von WIN Treffen und Konferenzen sind strengstens verboten. Standbilder/Einzelbilder kann der Gastgeber nach freiem Ermessen gestatten.
- D-16 Telefonansagen.** Vertriebspartnern ist es nicht erlaubt, sich am Telefon mit dem Wort "WIN" oder in einer anderen Weise zu melden, wodurch bei dem Anrufer der Eindruck entstehen kann, er / sie sei mit WIN verbunden.
- D-17 Blind Werbungen.** Vermeiden Sie Werbungen, die den Eindruck erwecken, dass eine vergütete Tätigkeit beworben wird. Solche Werbungen werden als „blind ads“ bezeichnet. Zu vermeiden sind daher folgende Wörter: Lebenslauf, Vorstellungsgespräch, Zusatzverdienst, Möglichkeit der Verbesserung, Doktoren gesucht oder internationale Firma sucht Trainer. Es ist nicht gestattet, in Zeitungen unter den Rubriken „Manager“, „Berufe“, „Ärzte“, „Zahnärzte“ u.s.w. zu werben. Solche Rubriken implizieren, dass eine vergütete Tätigkeit ausgeschrieben ist. Zulässig sind solche Rubriken, die den Hinweis „Verkäufe“ und/oder „Möglichkeiten“ aufweisen. Vermeiden Sie die Benutzung von Pseudonymen (solche Namen, die nicht Ihrem eigenen Namen, dem Namen Ihres Unternehmens oder dem Namen Ihres Trainingscenters entsprechen), wenn Sie werbend tätig sind. Z. B. wäre die folgende Angabe nur dann zulässig, wenn Ihr Nachname Schmidt lautet: „Für weitere Informationen melden Sie sich bitte bei Herrn Schmidt“.

D-18 Internet Werbung. Jeder WIN Vertriebspartner ist berechtigt, die Internetseite „WIN-Shop“ ohne zusätzliche Kosten zu nutzen, sobald die Anerkennung als unabhängiger WIN-Vertriebspartner vorliegt. Vertriebspartner, die ihre eigenen Internetseiten nutzen wollen, müssen die WIN Werbepolitik, die WIN Geschäftsethiken, die WIN Regeln & Durchführungsbestimmungen sowie nachstehende für das Internet spezifische Bedingungen erfüllen:

- 1) WIN Produkte oder Dienstleistungen welche auf dem Internet verkauft werden, können nur durch WIN's WIN-Shop/Warenkorb verkauft werden. Kein anderer Vertriebsprogramme, Veranstaltungsorte oder Einkaufswagen (dh kundenspezifische Warenkörbe) dürfen verwendet werden, um WIN Produkte oder Dienstleistungen zu verkaufen.
- 2) Mit Ausnahme der Bestimmung in der vorbezeichneten Ziffer 2, ist es den Vertriebspartnern nicht gestattet, WIN Marken auf einer vom Vertriebspartner unterhaltenen Internetseite zu verwenden oder zu bewerben. Dieses Verbot umfasst auch die Nutzung der Grafiken, des „Webdesigns“, der Schulungsmittel oder andere geschützter Materialien (z.B. Veröffentlichungen). Vertriebspartner, die den Besuchern der Internetseiten die vorbezeichneten Informationen bereitstellen möchten, können einen direkten Link von ihren Internetseiten zu der Firmeninternetseite von WIN unter mywinlife.com herstellen, indem sie den Hinweis geben: „Um direkt die Internetseite der „WIN Worldwide“ zu erreichen, klicken sie bitte hier“. WIN behält sich das Recht vor, den Namen der Internetseite von Zeit zu Zeit zu ändern, ohne dass eine Verpflichtung für WIN besteht, über eine Änderung zu informieren. „BackOffice“-Seiten sind durch ein Kennwort geschützt und können daher nicht mit anderen Internetseiten des Vertriebspartners verbunden werden.
- 3) Vertriebspartnern ist es ausdrücklich untersagt, online-Werbung in Anspruch zu nehmen, die durch Dritte, namentlich durch sogenannte Internetauktionsanbieter, Nachrichtenseiten usw. kontrolliert werden, um WIN oder WIN Produkte zu bewerben. Vertriebspartner haben es ebenfalls zu unterlassen, Material zu verbreiten, dass von der WIN Firmeninternetseite ausgedruckt wurde. Solche Ausdrücke dürfen nur für den persönlichen Gebrauch verwendet werden. Die Vervielfältigung für jeden anderen Zweck ist urheberrechtlich strengstens verboten.

E. ZAHLUNG VON VERGÜTUNGEN, GEWINNANTEILEN UND BONI.

E-1 Vertriebspartnervereinbarung. Rechtsgeschäfte mit WIN dürfen solange nicht eingegangen werden, bis die Vertriebspartnervereinbarung an WIN übermittelt, von WIN angenommen und in Kraft ist (z. B. aufgrund einer Erneuerung). Daher werden Gewinnanteile und Boni solange nicht bezahlt, wie die Vertriebspartnervereinbarung WIN vollständig ausgefüllt zugegangen und durch WIN angenommen wurde. Die Vertriebspartnervereinbarung kann in einem oder mehreren Stücken ausgefertigt

werden, mit Ausnahme der WIN UK Vertriebspartnervereinbarung. Alle Ausfertigungen betreffen dieselbe Vertriebspartnervereinbarung. Diese wird wirksam, wenn ein oder mehrere Ausfertigungen unterzeichnet wurden.

E-2 Umsatzmonat. Gewinnanteile, Boni und achievement levels werden auf der Basis eines Umsatzmonats berechnet. Eine Kalenderperiode dauert vom ersten Tag des Umsatzmonats bis zum letzten Tag des Umsatzmonats an, den WIN in freien Ermessen bestimmt.

E-3 Zahltag. Die Zahlung der Gewinnanteile und Boni erfolgt durch Banküberweisung am 25. Tag eines jeden Kalendermonats für solche Produkte, die während des vorhergehenden Umsatzmonats bei WIN erworben wurden. Diese Regelung gilt in Übereinstimmung mit dem WIN Beteiligungsplan. Beispielsweise erfolgen die Zahlungen für Gewinnanteile und Boni für durch WIN verkaufte Produkte während eines Umsatzmonats vom 01. Januar bis zum 01. Februar am 25. Februar. Sollte der 25. Tag des Monats auf einen Feiertag oder auf ein Wochenende fallen, erfolgen die Zahlungen am nächsten regulären Geschäftstag.

Gewinnanteile und Boni werden später fällig oder verfallen ganz, wenn “zur Abholung” bei WIN bestellte Ware innerhalb von sieben (7) Kalendertagen nach Auftragseingang bei WIN noch nicht abgeholt ist (entsprechend Regel F-11 Zügige Lieferung von Produkten und Materialien).

E-4 freibleibend

E-5 Direkte Überweisungen. Alle Vertriebspartner müssen am WIN Überweisungsprogramm teilnehmen, um die Zahlungen der WIN Gewinnanteile und Boni zu erhalten. Es wird eine Überweisungsgebühr von 6€ für jede Überweisung berechnet und vom jeweiligen Zahlungsanspruch abgezogen. Die Überweisungsgebühr erhöht sich auf 6€ für eine internationale Überweisung. Sollte es WIN unmöglich sein, Zahlungen auf das Konto des Vertriebspartners zu überweisen, da dieser WIN falsche Bankinformationen zur Verfügung gestellt hat, wird WIN nach Erhalt einer entsprechenden Nachricht von der Empfängerbank einen weiteren Überweisungsversuch auf das korrekte Bankkonto unternehmen, was eine zusätzliche Gebühr von 25€ auslöst.

Die Registrierung im Rahmen des Überweisungsprogramms kann durch die Verwendung und Übersendung des Formblattes „Überweisung“ an WIN erfolgen, wenn dies zusammen mit einem gesperrten Scheck oder einem die Kontodaten enthaltenen Überweisungsträger erfolgt. Da Gelder nur auf Konten eingezahlt werden können, die unter dem Namen eines WIN Vertriebspartners geführt werden, müssen alle ungültigen Scheckmuster und/oder Überweisungsmuster die Namen, Adressen und Telefonnummern der Vertriebspartner enthalten.

Alle Änderungen der bestehenden, gespeicherten Angaben müssen im Wege der Verwendung des Formblattes "Überweisung" mit notariell beglaubigten Unterschriften aller berechtigten Parteien des Status des Vertriebspartners erfolgen. Dies muss durch ein aktualisiertes ungültiges Scheckmuster oder ein Überweisungsträgermuster sowie unter Übersendung der Dokumente erfolgen, wie dies Ziffer B-7 und B-8 bestimmen.

E-6 Währungsbeschränkungen. Gewinnanteile und Boni werden nur in folgenden Währungen gezahlt:

- 1) Vertriebspartner, die in den Vereinigten Staaten von Amerika ansässig sind werden in US-Dollar bezahlt.
- 2) Vertriebspartner, die in dem Vereinigten Königreich ansässig sind werden in Pfund Sterling bezahlt.
- 3) Vertriebspartner, die in den Niederlanden und in Deutschland ansässig sind, werden in Euro bezahlt.
- 4) Vertriebspartner, die in anderen WIN autorisierten Ländern leben, werden in ihrer Landeswährung bezahlt; ungeachtet dessen können Vertriebspartner durch vorherige schriftliche Benachrichtigung wählen, in US-Dollar bezahlt zu werden.

F. ERWERB UND VERKAUF DER PRODUKTE

F-1 Keine Abnahmeverpflichtung zum Erhalt des Status eines unabhängigen Vertriebspartners. Es gibt keine Kauf- oder Abnahmeverpflichtung, um WIN Vertriebspartner zu werden. Nur WIN

Vertriebspartner, deren Vertriebspartner-Bewerbung durch WIN angenommen wurde, können direkt mit Rabatt bei WIN kaufen.

F-2 Keine Vorratshaltung. Der Erfolg von WIN hängt von Verkäufen an den Endverbraucher ab; daher werden alle Formen der Vorratshaltung missbilligt. WIN erkennt an, dass Vertriebspartner den Wunsch haben, eine angemessene Menge von Produkten für den eigenen Gebrauch zu erwerben. Ferner erkennt WIN an, dass Vertriebspartner Produkte benötigen, um geworbene neue Vertriebspartner auszustatten. Ungeachtet dessen, ist es strengstens untersagt, unangemessene Mengen von Produkten zu erwerben, um eine höhere Stufe oder Qualifikation im Rahmen des Beteiligungsplans zu erreichen. Ferner rät WIN seinen Vertriebspartnern

ausdrücklich davon ab, Produkte für andere Vertriebspartner zu lagern, um eventuelle Streitigkeiten zu vermeiden.

F-3 Kaufbeschränkungen.

WIN unterhält die Geschäftspolitik und Geschäftspraxis, wonach innerhalb der ersten sieben Tage nach der Genehmigung der Vertriebspartnervereinbarung durch WIN der Wert der durch neu aufgenommene Vertriebspartner aus England vorgenommene Einkäufe auf eine Gesamtsumme von 200 Pfund des Großhandelspreises an WIN-Produkten beschränkt ist. Ausgenommen hiervon sind die nachgewiesenen Verkäufe an Endverbraucher.

F-4 70% Regel. Um Produkte bei WIN zu erwerben, muss jeder Vertriebspartner auf dem bescheinigen, dass er / sie wenigstens 70% aller zuvor erworbenen Produkte verkauft, verbraucht oder als Verkaufsprobe zur Förderung des Verkaufs an Endkunden ausgegeben hat.

Ferner wird darauf hingewiesen, dass die 70% Bestätigung nicht für die erstmalige Erteilung eines Auftrags erforderlich ist. Danach ist die Bescheinigung indes für alle Produktbestellungen zwingend.

F-5 Durchsetzung der 70% Regel. WIN hat innerhalb seines Vertriebssystems seine Geschäftspolitik und Geschäftspraxis eingeführt, aufrechterhalten und durchgesetzt, wonach WIN von ihren Vertriebspartnern verlangen kann, die Prüfbarkeit der Einhaltung der unter Ziffer F-4 bezeichneten 70% Regelung zu gewährleisten. WIN wird nach dem Zufallsprinzip einen Prozentsatz von Teilnehmern, die Provisionen, Boni oder Beteiligungen erhalten, auswählen, und die dann verpflichtet sind, ein entsprechendes Formblatt auszufüllen und zurückzusenden. Um die Verkäufe zu überprüfen, behält sich WIN das Recht vor, die im Formblatt benannten Endverbraucher persönlich zu kontaktieren. Die Teilnahme an diesem Programm ist nicht freiwillig und ist daher eine Bedingung dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen.

F-6 freibleibend

F-7 freibleibend

F-8 Direkteinkäufe. Alle Vertriebspartner können ihre Produkte direkt von WIN beziehen.

Hinweis: Die Qualifizierung für einen höheren Status richtet sich nach dem WIN Beteiligungsplan.

F-9 Zahlungsarten. Einkäufe können wie folgt bezahlt werden:

- 1) Zahlungsanweisung;
- 2) Barscheck;
- 3) Banküberweisung. Produktbestellung und die Kopie des Überweisungsträgers müssen an WIN gefaxt werden;
- 4) Mastercard/Visa. Das Formblatt "Credit Card Authorization" muss vor dem Kauf per Kreditkarte eingereicht werden. Das erstmalige Einreichen eines derartigen Formblattes an WIN bedarf einer Bearbeitungszeit von 24 Stunden. Bestellungen, die mittels Kreditkarte bezahlt werden sollen, können nur durch die Internetseiten My Office erfolgen;

Hinweis: Waren werden ohne vorherige Zahlung nicht versandt.

F-10 Versandkosten. Es ist die alleinige Verantwortung des Vertriebspartners anzugeben (a) welche Versendungsart gewünscht wird und (b) wie die Empfängeradresse lautet. Die Versendungsarten sind auf den Bestellvordrucken angegeben. Falls eine Kostenvorauszahlung gewählt wurde, kann die Höhe der vor auszuzahlenden Kosten anhand des Warenbestellwertes ermittelt werden.

Hinweis: Soweit das anzuwendende Gesetzesrecht nichts anderes bestimmt, wird für den Fall, dass der Empfänger die Lieferung nicht abnimmt und die Ware zurückgesendet wird, der Vertriebspartner solange in einen inaktiven Bestellstatus versetzt, bis der Grund für die Zurückweisung der Lieferung feststeht. Die Zurückweisung der Ware kann einen Kündigungsgrund darstellen.

F-11 Pünktliche Produkt- und Materiallieferungen. Nach Zahlungseingang wird WIN die bestellten Produkte und Materialien versenden oder zur Abholung bereitstellen. Sollte ein einzelner Gegenstand vorübergehend nicht erhältlich sein (TNA) wird der Empfänger durch die Packliste hierauf hingewiesen. Für den Fall, dass eine TNA besteht, wird der fehlende Gegenstand bzw. werden die fehlenden Gegenstände unmittelbar nach Verfügbarkeit versandt, was gewöhnlich innerhalb von 10 Tagen nach Eingang der ursprünglichen Bestellung und Erhalt der Zahlung erfolgt. Sollte eine Mengenabweichung auftauchen, die ihre Ursache nicht in einem TNA findet, muss der Empfänger per Post oder Fax ein ausgefülltes "Shipping Discrepancy Form" Formblatt innerhalb von 10 Tagen an WIN senden. Nach Erhalt des Formblattes führt WIN eine Gewichtsanalyse durch, um die Mengenabweichung zu überprüfen. Sollte dies einen Mengenfehler bestätigen, werden die als fehlend bezeichneten Gegenstände ohne zusätzliche Versandkosten ersetzt. Soweit der Vertriebspartner Verbraucher i.S.d. §

§ 13 BGB ist, wird sein gesetzlicher Nachlieferungsanspruch von dieser Bestimmung nicht berührt.

Jede Bestellung "zur Abholung" bei WIN muss innerhalb von sieben (7) Kalendertagen vom Tag des Bestelleingangs abgeholt werden. Sollte der Besteller in diesem Fall die Waren nicht innerhalb der vorbezeichneten Frist abholen, so wird die Bestellung automatisch dem nächsten Umsatzmonat zugerechnet. Werden die Bestellungen "zur Abholung" nicht innerhalb von 10 Tagen abgeholt, so wird die Bestellung storniert. Ein Vertriebspartner, der eine Bestellung "zur Abholung" nicht abnimmt, unterliegt disziplinarischen Maßnahmen einschließlich einer Kündigung.

F-12 Beschädigte Waren. WIN übernimmt die volle Verantwortung für solche Schäden, die während des Versands der Waren zum Vertriebspartner entstanden sind. Dies gilt vorbehaltlich des Rechts für WIN, die angeblich beschädigten Waren nach Rücksendung am Geschäftssitz von WIN zu untersuchen. Sollte WIN anerkennen, dass die Waren beschädigt sind, so werden die beschädigten Waren, die innerhalb von 30 Tagen nach dem Rechnungsdatum an WIN zurückgesandt wurden, durch WIN ersetzt. Ungeachtet dessen soll ein Produkt erst dann an WIN zurück gesendet werden, wenn eine Erlaubnis zur Rücksendung beantragt und durch WIN erteilt wurde. Um sicherzustellen, dass ein Austausch der beschädigten Produkte erfolgt, ist die folgende Verfahrensweise strikt einzuhalten:

- 1) Sollte die Sendung sichtbar bei Erhalt beschädigt sein, hat der Empfänger die Annahme der Sendung zu verweigern und WIN unverzüglich hiervon in Kenntnis zu setzen.
- 2) Sollte erst nach Erhalt der Ware festgestellt werden, dass diese beschädigt ist, muss der Empfänger:
 - a) die beschädigten Produkte oder Verpackungen aufbewahren;
 - b) das Formblatt "Quality Control Form" ausfüllen und an WIN übermitteln;
 - c) eine Genehmigungsnummer zur Rücksendung der Ware (RMA-Nr.) erhalten. Diese Nummer wird innerhalb von 24 Stunden nachdem WIN das Formblatt "Quality Control Form" erhalten hat, ausgestellt, und
 - d) die beschädigte Ware an WIN zurücksenden. Alle Waren, die an WIN zurückgesendet werden, müssen die RMA-Nr. auf jeder Versendungsverpackung enthalten. Nach Erhalt der beschädigten Produkte wird WIN umgehend eine Ersatzlieferung veranlassen. Soweit der Vertriebspartner Verbraucher i.S.d. § 13 BGB ist, werden seine gesetzlichen Gewährleistungsansprüche von dieser Bestimmung nicht berührt.

Hinweis: Die dem Vertriebspartner entstandenen Versandkosten werden diesem nur dann gutgeschrieben, wenn die Sendung eine Quittung über das Porto enthält. Alle Rücksendungen, die ohne vorherige Genehmigung durch WIN erfolgen, werden nicht angenommen. Darüber hinaus kann eine derartige unautorisierte Rücksendung zur Folge haben, dass der Vertriebspartner einen inaktiven Bestellstatus erhält.

F-13 Preisänderungen. Alle WIN Produkt- und Literaturpreise unterliegen der Änderung, ohne dass es einer vorherigen Mitteilung bedarf.

F-14 Verkaufspreise; Quittungen. WIN steht auf dem Standpunkt, dass unabhängige Vertriebspartner, um langfristige Umsatzsteigerungen zu erzielen und allen Beteiligten eine faire Chance zu geben, die Interessen Ihrer Downlines und anderer unabhängiger Vertriebspartner nicht kompromittieren sollten, indem sie hohe Rabatte gewähren. Obwohl unabhängige Vertriebspartner mit ihren Kunden jeden beliebigen Preis aushandeln können, der vom Markt getragen wird, ist die Veröffentlichung von Preisen unter der unverbindlichen Preisempfehlung von WIN in Massenwerbematerialien laut den WINWerberichtlinien streng untersagt. Hierzu gehören unter anderem Suchmaschinen, Websites, Bannerwerbung, Fernsehen, Radio usw.

Diese Werberichtlinien gelten nicht für die Kommunikation zwischen Vertriebspartnern und ihren bestehenden Kunden.

- (a) Vertriebspartner können Kundengebühren aushandeln, mit Steuerüberebatten und übernahmen kann jedoch nicht geworben werden. Vertriebspartner dürfen Sonderangebote und Anreize nur ihren bestehenden Kunden mitteilen.
- (b) Anzeigen, die der Öffentlichkeit oder jedweglihen Kunden gegenüber die Aussage machen, dass der Einzelhändler die Zahlung von Steuern auf Produkte ganz oder teilweise übernimmt, dass derartige Steuern nicht zum Verkaufspreis hinzuaddiert werden oder dass diese ganz oder teilweise zurückerstattet werden, sind streng untersagt.

WIN Vertriebspartner bieten den Kunden das Verkaufs Sortiment der WIN Produkte unter Verwendung der schriftlichen "WIN Retail Sales Order Form" Formblattes an.

F-15 freibleibend

F-16 Verkauf an den Einzelhandel und an Dienstleistungsunternehmen. Es ist gestattet, die WIN Produkte an oder durch den Einzelhandel zu verkaufen oder durch den Einzelhandel ausstellen zu lassen. Dies beinhaltet z. B. Drogerien, Apotheken sowie Lebensmittelmärkte, Reformhäuser, Shopping Mall Kioske oder Restaurants. Die Produkte dürfen außerdem in Dienstleistungsunternehmen, wie z. B. Gesundheitsbäder, Friseure, Kurstätten, Bräunungsstudios oder Arztpraxen verkauft

werden. Da ein derartiger Verkauf der Produkte in der alleinigen Verantwortung des Vertriebspartners liegt, der die Produkte derartigen Verkaufsstätten zufügt, ist der Vertriebspartner auch dafür verantwortlich, dass die WIN Regeln und Durchführungsbestimmungen eingehalten werden.

G. ERSTATTUNGSGRUNDSÄTZE

G-1 Geldzurückgarantie. WIN bietet den Endkunden eine 100%ige bedingungslose Geldzurückgarantie an. Jeder WIN Vertriebspartner wird durch die Vertriebspartner-Bewerbung (Vertriebspartnervereinbarung), die Annahme als Vertriebspartner und durch diese Regeln und Durchführungsbestimmungen verpflichtet, diese Garantie anzuerkennen. Sollte ein Kunde mit einem WIN Produkt, gleich aus welchem Grund, nicht zufrieden sein, so kann dieser Kunde das Produkt oder die Produkte an den Vertriebspartner, von dem er diese Produkte erworben hat, innerhalb von 30 Tagen zurückgeben, um entweder einer Ersatzlieferung oder eine volle Rückerstattung des Kaufpreises zu erhalten.

Kein Produkt darf an WIN zurückgegeben werden, bevor die Zustimmung der Rückgabe nicht bei WIN beantragt und von WIN erteilt wurde. Um zu gewährleisten, dass eine Ersatzlieferung des Produkts erfolgt, ist das folgende Verfahren und sind die folgenden Voraussetzungen strikt einzuhalten:

- 1) Der Vertriebspartner hat das Formblatt "Consumer Product Return" auszufüllen (nachdem er dem Kunden bereits ein Ersatzprodukt geliefert oder den Kaufpreis zurückerstattet hat) und dieses Unverzüglich per Telefax zusammen mit dem Original des Formblattes "Retail Sales Order Form" an das Hauptbüro von WIN zu senden. Innerhalb von 24 Stunden wird eine Return Merchandise Authorization ("RMA"), ausgestellt. Vertriebspartner, für die WIN eine E-Mail-Adresse gespeichert hat, wird die RMA Nummer per E-Mail übermittelt. Alle anderen Vertriebspartner werden per Telefon unterrichtet.
- 2) Der unbenutzte Teil des Produkts muss innerhalb von 10 Tagen nach der Rückgabe an den Vertriebspartner in der Originalverpackung WIN zugegangen sein. Alle Waren, die an WIN versendet werden, müssen die RMA Nummer deutlich sichtbar auf jeder Transportverpackung enthalten. Die zur Erlangung einer Ersatzlieferung zurückgesendeten Produkte müssen unter Verwendung einer ordnungsgemäßen Transportverpackung und sonstigen ordnungsgemäßen Verpackungsmaterials versendet werden. Es wird dazu geraten, den besten und wirtschaftlichsten Weg der Versendung zu wählen.
- 3) Unmittelbar nach Erhalt der zurückgegebenen Produkte wird WIN eine Anweisung zur Ersatzlieferung ausstellen. WIN wird die Kosten des Transports für die Ersatzprodukte vorab bezahlen.

Hinweis: WIN wird keinem Vertriebspartner den Kaufpreis für Warenrückgaben durch Kunden erstatten und keine Ersatzlieferung von Produkten vornehmen, wenn die vorstehenden Bedingungen nicht erfüllt sind. Alle Waren, die ohne vorherige Zustimmung WIN zugehen, werden abgewiesen und die Versandkosten werden dem Konto des Vertriebspartners belastet. Darüber hinaus kann eine unautorisierte Rückgabe dazu führen, dass der Vertriebspartner einen "inaktiven" Status erhält.

G-2 Fehlerhafte Waren. WIN wird innerhalb von 30 Tagen nach dem Rechnungsdatum solche Produkte ersetzen, die als fehlerhaft angesehen werden. WIN behält sich das Recht vor, diese angeblich fehlerhaften Waren am Hauptsitz von WIN nach Rückgabe zu untersuchen. In jedem Fall ist es nicht gestattet, Produkte an WIN ohne die Beantragung und Erteilung einer vorherigen Zustimmung zurückzusenden. Um zu gewährleisten, dass eine Ersatzlieferung des Produkts veranlasst wird, ist die Einhaltung des nachstehenden Verfahrens zwingend. Darüber hinaus muss die nachstehende Verfahrensweise auch dann eingehalten werden, wenn der Vertriebspartner den Ersatz solcher fehlerhaften Produkte wünscht, die er aufgrund ihrer Fehlerhaftigkeit selbst vom Kunden zurückgenommen hat:

- 1) Das Einreichen des ausgefüllten Formblattes "Quality Control Form," dem ein Zahlungsnachweis und eine Kopie der Rechnung oder der Verpackungsquittung beigelegt ist und den Grund für die Beanstandung nennt;
- 2) Erhalt einer "Return Merchandise Authorization" (RMA) Nummer. Diese Nummer wird innerhalb von 24 Stunden nach Eingang des Formblattes "Quality Control Form" durch WIN ausgestellt;
- 3) Rücksendung des fehlerhaften Produkts an WIN. Alle Waren, die an WIN versendet werden müssen die RMA Nummer deutlich sichtbar auf jeder Verkaufsverpackung tragen. Unmittelbar nach Erhalt des mangelhaften Produkts wird WIN eine Ersatzlieferung veranlassen;
- 4) WIN wird kein Produkt ersetzen, dass zuvor als unter der 70% Regel verkauft angesehen wurde.

Hinweis: Dem Konto des Vertriebspartners werden die Versandkosten nur dann gutgeschrieben, wenn der Rücksendung eine Quittung über das Porto beiliegt. Jede Zurücksendung eines Produktes ohne die Erteilung der vorherigen Zustimmung wird abgelehnt. Darüber hinaus kann die unautorisierte Rückgabe dazu führen, dass der Vertriebspartner den Status "inaktiv" erhält. Diese Bestimmung beschränkt nicht die gesetzlichen Gewährleistungsrechte eines Vertriebspartners, der Verbraucher i.S.d. § 13 BGB ist.

G-3 Ablehnung der Rückgaben. Mit Ausnahme der Anwendung zwingenden Gesetzesrechts hat WIN das Recht, den Rückkauf von Produkten abzulehnen. Alle akzeptierten Rückgaben der Vertriebspartner setzen die Einhaltung der Regeln unter der Ziffer C-6 voraus.

G-4 freibleibend

G-5 freibleibend

G-6 Kündigungsrecht des Käufers. Das Bundesrecht der USA gibt dem Käufer das Recht, gewisse Käufe bis Mitternacht des dritten Tages nach deren Vollzug zu widerrufen. Diese Bestimmung findet Anwendung für Endverbraucher, Verkäufe von 25 \$ oder mehr, die nicht in dem Hauptbüro des Verkäufers geschlossen werden. Die WIN "Retail Sales Order Form" enthält alle nötigen Rechtsinformationen. Der Käufer ist verpflichtet, dieses Formblatt zu unterschreiben und 2 Kopien müssen, jeweils für jeden Kauf, dem Käufer überreicht werden. Darüber hinaus muss der Vertriebspartner den Käufer mündlich über die drei Tage Rücktrittsmöglichkeit zum Zeitpunkt des Kaufvertragschlusses oder zum Zeitpunkt der Übergabe der Waren informieren.

Ein deutscher Vertriebspartner ist verpflichtet, seine Käufer von WIN Erzeugnissen über ein etwaiges gesetzliches Widerrufsrecht zu belehren, indem zwingend und ausschließlich die deutschen WIN-Bestellformulare vom Vertriebspartner gegenüber seinen Kunden zu verwenden sind.

G-7 Verantwortung der Vertriebspartner. Vertriebspartner sind verpflichtet, alle nationalen und internationalen Gesetze, betreffend die Rücknahme von Produkten, einzuhalten. Entsprechend dieser Gesetze muss für den Fall, dass ein Endverbraucher eine gültige Kündigungserklärung vor Mitternacht des dritten Tages nach Zustellung oder Lieferung des Produktes übermittelt, der Vertriebspartner dies anerkennen. Falls der Käufer die Waren bereits erhalten hat, sind diese mit der Kündigungserklärung in dem Zustand zurückzugeben, in dem sie sich bei der Lieferung befunden haben. 10 Geschäftstage nach Erhalt der Erklärung ist der Vertriebspartner verpflichtet, alle Zahlungen, die während der Vertragsbeziehungen vom Kunden geleistet wurden, an diesen zurückzugewähren.

G-8 Provisionsschulden. Mit Erhalt der zurückgegebenen Ware behält sich WIN das Recht vor, Upline Distributor mit dem Betrag der entsprechenden Discount Profits Gewinnanteile und/oder Boni, die für die zurückgewährten Produkte bezahlt wurden, zu belasten und für den Fall, dass ein Vertriebspartner nicht länger den Status eines Vertriebspartners inne hat oder nicht berechtigt ist, Provisionen zu erhalten, die den Betrag oder einen höheren Betrag als der Belastung entsprechen, behält sich WIN das Recht vor, einen Anspruch geltend zu machen, um die Gelder zurückzuverlangen.

H. GENERELLE REGELUNGEN

- H-1 Buchhaltung.** WIN fordert alle Vertriebspartner auf, eine komplette und ordnungsgemäße Buchhaltung im Hinblick auf ihre Geschäftstätigkeit zu führen.
- H-2 Behauptung über erzielbares Einkommen.** Es ist einem WIN Vertriebspartner untersagt, falsche oder täuschende Einkommensprognosen gegenüber potenziellen Vertriebspartnern abzugeben. Dies beinhaltet auch die Abgabe solcher Prognosen, die als mathematische Projektionen oder ideale Projektionen im Rahmen des WIN Beteiligungsplans wiedergegeben werden. Einem Vertriebspartner ist es ferner nicht gestattet, sein/ihr eigenes Einkommen als garantierten Indikator für das Einkommen anderer anzugeben, da der Einkommenserfolg von den Umständen des Einzelfalls abhängig ist.
- H-3 Presseanfragen.** Vertriebspartnern ist es untersagt, die Aufmerksamkeit der Medien zu erbitten oder die Anfragen der Medien im Namen von WIN zu beantworten. Darüber hinaus ist es einem WIN Vertriebspartner nicht gestattet, persönliche Empfehlungen oder Produktinformationen den Medien gegenüber zu äußern, es sei denn, WIN hat hierzu sein ausdrückliches Einverständnis erteilt. Medienanfragen sind unverzüglich der Pressestelle von WIN (WIN Press Representative) zu melden. Im Falle der ordnungsgemäßen Meldung wird eine unverzügliche Beantwortung der Presseanfrage garantiert.
- H-4 Behördliche Genehmigung.** Bundes- und Landesbehörden genehmigen oder billigen keine Direktvertriebsprogramme. Daher ist es einem Vertriebspartner nicht gestattet, direkt oder indirekt zu behaupten, das WIN Programm sei behördlich gebilligt oder genehmigt.
- H-5 Rückerstattung für Schulungsmaterial.** Die an WIN gezahlten Preise für das Schulungsmaterial werden nicht erstattet. Es sei denn dies wird gesetzlich ausdrücklich vorgeschrieben.
- H-6 Registereintragungen.** Falls es, wie für eine Gesellschaft in den Niederlanden der Fall, erforderlich ist, dass WIN in einem Register einzutragen ist, wird WIN die Maßnahmen und Methoden bestimmen, die zu einer Einhaltung der Eintragungspflicht führen.

- H-7 Produkthaftungsversicherung.** Die Hersteller von WIN Produkten bescheinigen WIN, dass jeder in dem Herstellungsland Produkthaftpflichtversicherungen mit einer Deckungssumme von 1.000.000,00 \$ abgeschlossen hat.
- H-8 Änderungen.** Um das System zu optimieren und fortzuentwickeln, sind die Regeln und Durchführungsbestimmungen, die Großhandels- oder unverbindlichen Einzelhandelspreisempfehlungen und der Beteiligungsplan fortlaufend zu ändern. Die Änderungen werden dem Vertriebspartner in den offiziellen WIN Publikationen mitgeteilt. Mit einer Warenbestellung nach der Veröffentlichung der Änderungen nimmt ein Vertriebspartner die Änderungen an.
- H-9 Verwirkungsausschlussklausel.** Das Unterlassen von WIN, Rechte dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen auszuüben oder gegenüber einem Vertriebspartner auf die strikte Einhaltung seiner Verpflichtungen dieser Regelungen zu bestehen und keine Verhaltensweise im Rahmen der Geschäftstätigkeit zwischen den Parteien anzumahnen, die von diesen Regeln und Durchführungsbestimmungen abweichen sollte, beinhaltet keinen Verzicht und keine Verwirkung auf das WIN zustehende Recht, die genaue Einhaltung dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen zu verlangen. Ein Verzicht durch WIN ist nur dann wirksam, wenn dies schriftlich durch eine vertretungsberechtigte Person ausdrücklich unter Hinweis des Verzichts auf die Ausübung der Rechte nach diesen Regeln und Durchführungsbestimmungen erklärt wird. Der Verzicht auf die Einhaltung der Regeln und Durchführungsbestimmungen hinsichtlich eines Verstoßes durch einen Vertriebspartner lässt die Rechte von WIN im Hinblick auf ein weiteres Fehlverhalten des Vertriebspartners für WIN unberührt und beeinflusst auch nicht die Rechte und Pflichten anderer Vertriebspartner. Darüber hinaus hat das Unterlassen oder die Verzögerung der Geltendmachung von Rechten durch WIN keinen Einfluss auf die Rechte WIN's hinsichtlich anderer Verstöße.
- H-10 Einhaltung gesetzlicher Vorschriften.** Für den Fall, dass gesetzliche, behördliche oder gerichtliche Anordnungen erlassen werden oder in kraft treten, die wirtschaftlich dem Zweck oder der Ausübung der Vertriebspartnervereinbarung entgegenstehen, hat WIN das Recht, nach eigenem Ermessen - unbeschadet anderer Bestimmungen der Vertriebspartnervereinbarung oder dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen - mit sofortiger Wirkung die vertragliche Beziehung zwischen WIN und dem Vertriebspartner zu beenden oder von der Ausübung der betroffenen Regelung der Vertriebspartnervereinbarung oder dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen abzusehen oder diese derart zu ändern, dass sie den gesetzlichen Regelungen entsprechen. Die beabsichtigte Änderung wird im Rahmen der WIN Publikationen veröffentlicht. Der Vertriebspartner nimmt die Änderungen an, wenn er / sie nach der Veröffentlichung eine weitere Warenbestellung aufgibt.
- H-11 Höhere Gewalt.** Alle Vertriebspartner erkennen an, dass WIN nicht für den Verlust, die Beschädigung, Verzögerungen oder die mangelnde Einhaltung einzelner oder

ganzer Bestimmungen haftet, wenn dies durch Umstände verursacht wird, die außerhalb des Machtbereichs von WIN entstehen. Dies ist insbesondere, aber nicht abschließend, dann der Fall, wenn ein Feuer, ein Streik, ein Aufstand, Terrorismus, ein Embargo, Verzögerungen des Transporteurs, die nicht zu vertretene Unmöglichkeit Ware zu erhalten oder gesetzliche Bestimmungen die Ursache bilden.

- H-12 Einheitlicher Vertrag.** Diese Regeln und Durchführungsbestimmungen zusammen mit der Vertriebspartnervereinbarung bilden einen einheitlichen Vertrag zwischen WIN und jedem Vertriebspartner bezüglich aller und jeder Beziehung zwischen WIN und jedem Vertriebspartner, der alle vorherigen mündlichen oder schriftlichen Verträge oder Abreden zwischen WIN und jedem Vertriebspartner überholt. Garantien, Angaben oder andere Vereinbarungen zwischen den Parteien bestehen nur insoweit, wie sie ausdrücklich in diesen Regeln und Durchführungsbestimmungen oder in der Vertriebspartnervereinbarung niedergelegt sind.
- H-13 Kein Vertrauensschutz.** Durch die Ausführung einer Vertriebspartnervereinbarung erkennt jeder Vertriebspartner ausdrücklich an, dass andere Zusagen oder Vereinbarungen, die nicht ausdrücklich in der Vertriebspartnervereinbarung und/oder den Regeln und Durchführungsbestimmungen vereinbart sind, mit dem Vertriebspartner nicht geschlossen wurden. Jeder Vertriebspartner erkennt ausdrücklich an, dass er sich auf eine Aussage eines Vertreters, Repräsentanten oder Mitarbeiters von WIN nicht berufen wird.
- H-14 Deutung und Interpretation.** (a) Bestimmungen und Unterbestimmungen einiger Abschnitte und Unterabschnitte dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen wurden nur aus Zweckmäßigkeitsgründen angeführt und sollen daher nicht die Bedeutung der Regelungen oder Bestimmungen dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen beeinflussen. (b) Die Sprache dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen soll in allen Fällen in einer einfachen Weise gedeutet werden, so dass es zu einem fairen Verständnis kommt. (c) Es wird für den Fall, dass eine Bestimmung dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen zwei Deutungsmöglichkeiten unterliegt, von denen die eine dazu führen würde, dass die Bestimmung unwirksam wäre während die andere die Wirksamkeit der Bestimmung nicht beeinflussen würde, vereinbart, dass die Deutung gelten soll, die die Wirksamkeit der Bestimmung nicht beeinflusst.
- H-15 Salvatorische Klausel.** Für den Fall, dass einzelne Bestimmungen dieser Regeln und Durchführungsbestimmungen, gleich aus welchem Rechtsgrund, unwirksam oder undurchführbar sind, soll diese Unwirksamkeit oder Undurchführbarkeit nicht die Gültigkeit der anderen Bestimmungen der Vertriebspartnervereinbarung und der Regeln und Durchführungsbestimmungen beeinträchtigen. Vielmehr gelten die anderen Bestimmungen der Vertriebspartnervereinbarung und/oder der Regeln und Durchführungsbestimmungen sofort, als wäre die Unwirksamkeit oder die

Undurchführbarkeit der Bestimmung nicht aufgetreten. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung tritt das deutsche Gesetzesrecht, mit dem –soweit möglich – der angestrebte Zweck im Rahmen der Ziele des gesamten Vertrags erreicht wird.

- H-16 Schutz der Rechte.** WIN behält sich ausdrücklich alle Rechte hinsichtlich der Zusammensetzung und der Verfügbarkeit aller Produkte und Dienstleistungen vor. Daher hat WIN das alleinige Recht, die Zusammensetzung und/oder die Verfügbarkeit seiner Produkte und Dienstleistungen zu ändern, zu reduzieren oder zu erhöhen. Zusätzlich behält sich WIN ausdrücklich das Recht hinsichtlich des Inhalts der von WIN herausgegebenen Literatur, des Beteiligungsplans sowie die Rechte hinsichtlich anderer Entscheidungen, die im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit oder der Produkte und Dienstleistungen von WIN stehen, vor. WIN behält sich sämtliche Rechte vor, die direkt oder indirekt im Zusammenhang mit den Produkttypen, Qualitäten, Inhaltsstoffen, Verpackungsangaben, der Verpackung, Preise und Marktverfügbarkeit stehen.
- H-17 Gerichtsstand und anwendbares Recht.** Die Vereinbarung unterliegt dem Recht der Bundesrepublik Deutschland. Soweit in dieser Vereinbarung das Rechts anderer Staaten in Bezug genommen wird gilt insoweit dieses Recht. Der Gerichtsstand bestimmt sich nach Gesetzesrecht
- H-18 Ausschluss der persönlichen Haftung.** Alle Verbindlichkeiten, Verpflichtungen und die Haftung von WIN gegenüber einem Vertriebspartner betreffen ausschließlich WIN B.V. Die Haftung beschränkt sich daher auf das Vermögen von WIN B.V. In Ermangelung gesetzlicher Haftungstatbestände haftet daher ein Organ, leitender Angestellter, Aktionär, Gesellschafter, Angestellter, Vertreter, Rechtsanwalt oder ein verbundenes Unternehmen von WIN B.V. nicht persönlich für die durch die Regeln und Durchführungsbestimmungen und/oder die Vertriebspartnervereinbarung entstandenen Verbindlichkeiten und Verpflichtungen.