



LIFEPHARM GLOBAL NETWORK

**RICHTLINIEN UND VERFAHREN**

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

## **ABSCHNITT 1 – EINFÜHRUNG**

- 1.1 – Im Vertrag für selbstständige Vertriebspartner enthaltene Richtlinien und Vergütungsplan
- 1.2 – Vertragsänderungen
- 1.3 – Unabhängige Richtlinien und Bestimmungen
- 1.4 – Verzichterklärung

## **ABSCHNITT 2 – SELBSTSTÄNDIGER VERTRIEBSPARTNER WERDEN**

- 2.1 – Anforderungen an SVP
  - 2.1.1 – Fiktive Namen und/oder Pseudonyme
  - 2.1.2 – Anforderungen an Sozialversicherungsnummer/Steuernummer
- 2.2 – Vorteile von selbstständigen Vertriebspartnern
- 2.3 – Laufzeit und Verlängerung Ihres LifePharm Global-Geschäfts
- 2.4 – Online-Einschreibung

## **ABSCHNITT 3 – BETREIBEN EINES LIFEPHARM GLOBAL NETWORK-GESCHÄFTS**

- 3.1 – Einhaltung des LifePharm Global Network-Vergütungsplans
- 3.2 – Geschäftseinheiten
  - 3.2.1 – Änderungen an einer Geschäftseinheit
- 3.3 – Änderung des Sponsors
  - 3.3.1 – Änderung der Platzierung
  - 3.3.2 – Kündigung und Neuantrag (sechs Monate Wartezeit)
  - 3.3.3 – Verwaltungsgebühr für eWallet-Dienste
  - 3.3.4 – Forderungsverzicht
  - 3.3.5- Namensänderung/ Eigentumsübertragung
- 3.4 – Interessenkonflikt
  - 3.4.1 – Abwerbverbot/Querrekutierung
  - 3.4.2 – Verkauf von Konkurrenzwaren oder -diensten
  - 3.4.3 – Teilnahme von selbstständigen Vertriebspartnern an anderen Direktvertriebsprogrammen
  - 3.4.4 – Übernahme von Führungsrollen in anderen Direktvertriebsunternehmen durch selbstständige Vertriebspartner
  - 3.4.5 – Vertrauliche Informationen
- 3.5 – Ansprache anderer Direktverkäufer
- 3.6 – Fehler oder Fragen

- 3.7 – Staatliche Genehmigung oder Unterstützung
- 3.8 – Sammeln von Anträgen oder Bestellungen
- 3.9 – Einkommensteuern
  - 3.9.1 – Richtige Steuernummern
- 3.10 – Status als selbstständiger Auftragnehmer
- 3.11 – Versicherung
- 3.12 – Internationales Marketing
- 3.13 – Lagerüberschüsse und Bonuseinkäufe
- 3.14 – Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen
- 3.15 – Ein LifePharm Global Network-Geschäft pro selbstständigen Vertriebspartner und pro Haushalt
- 3.16 – Handlungen von Haushaltsmitgliedern oder verbundenen Parteien
- 3.17 – Anforderung von Unterlagen
- 3.18 – Verkauf, Übertragung oder Abtretung eines LifePharm Global Network-Geschäfts
- 3.19 – Trennung eines LifePharm Global Network-Geschäfts
- 3.20 – Nachfolge
  - 3.20.1 – Übertragung beim Tod eines selbstständigen Vertriebspartners
  - 3.20.2 – Übertragung bei Arbeitsunfähigkeit eines selbstständigen Vertriebspartners
- 3.21 – Zugriff auf Virtual Office

## **ABSCHNITT 4 – WERBUNG**

- 4.1 – Allgemeines
  - 4.1.1 – Webseiten des selbstständigen Vertriebspartners
  - 4.1.2 – Domain-Namen, E-Mail-Adressen, soziale Medien
  - 4.1.3 – Audio- und Videoaufnahmen
  - 4.1.4 – Fernseh-, Radio- und Zeitungswerbung
  - 4.1.5 – Visitenkarten und Briefpapier
  - 4.1.6 – Marken und Urheberrechte
  - 4.1.7 – Medien und Medienanfragen
  - 4.1.8- Unerwünschte E-Mails
  - 4.1.9 – Unerwünschte Mitteilungen
  - 4.1.10 – Telefonbucheinträge
- 4.2 – Unerlaubte Forderungen und Handlungen
  - 4.2.1 – Schadenersatz
  - 4.2.2 – Produktansprüche

- 4.2.3 – Aussagen über Einkommen
- 4.3 – Verkaufsstellen
- 4.4 – Messen, Ausstellungen und andere Verkaufsforen
- 4.4.1 – Werbung und Verkaufspreis der Produkte
- 4.5 – Telemarketing-Techniken

## **ABSCHNITT 5 – VERTRIEBSANFORDERUNGEN**

- 5.1 – Produktverkauf
- 5.2 – Keine Gebietsbeschränkungen
- 5.3 – Kaufbelege

## **ABSCHNITT 6 – BONUS- UND PROVISIONSZAHLUNGEN**

- 6.1 – Bedingungen für und Ansammlung von Boni und Provisionen
- 6.1.1 – Anpassungen für Warenrücksendungen
- 6.1.2 – Provisionsanpassungen

## **ABSCHNITT 7 – PRODUKTGARANTIEN, RETOUREN UND BESTANDSRÜCKKAUF**

- 7.1 – Retouren durch Endkunden
- 7.1.1 – Ersatz von Kundenprodukten
- 7.2 – Retouren von Bestands- und Verkaufshilfen durch selbstständige Vertriebspartner
- 7.3 – Bestandsretouren zur Rückerstattung bei Kündigung des Lieferantenvertrags
- 7.4 – Verfahren für alle Retouren
- 7.5 – Abgelehnte Produkte
- 7.6 – Nicht gelieferte Produkte
- 7.7 – Streitfälle mit Kreditkarten

## **ABSCHNITT 8 – STREITBEILEGUNG UND DISZIPLINARVERFAHREN**

- 8.1 – Ethik
- 8.2 – Meldung von Richtlinienverstößen
- 8.3 – Exklusivitätsansprüche bei LifePharm Global Network
- 8.4 – Umgehung von Richtlinien
- 8.5 – Chance
- 8.6 – Disziplinarsanktionen
- 8.7 – Klagen
- 8.8 – Mediation
- 8.9 – Schiedsverfahren
- 8.10 – Geltendes Recht, Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand

## **ABSCHNITT 9 – ZAHLUNG UND VERSAND**

- 9.1 – Richtige Adresse und Kontaktinformationen
- 9.2 – Zurückgegebene Schecks
- 9.3 – Kreditkartenrückbuchungen

## **ABSCHNITT 10 – INAKTIVITÄT, NEUEINSTUFUNG UND KÜNDIGUNG**

- 10.1 – Auswirkungen der Kündigung
- 10.2 – Kündigung aufgrund von Inaktivität
- 10.3 – Unfreiwillige Kündigung
- 10.4 – Freiwillige Kündigung
- 10.5 – Nichtverlängerung

## **ABSCHNITT 11 – DEFINITIONEN**

## ABSCHNITT 1 – EINFÜHRUNG

### 1.1 – In der Vereinbarung für selbstständige Vertriebspartner enthaltene Richtlinien und Vergütungsplan

Die vorliegenden Richtlinien und Verfahren in ihrer aktuellen Form und in der im alleinigen Ermessen von LifePharm Global Network (nachfolgend „LPGN“ oder das „Unternehmen“ genannt) geänderten Fassung sind im Vertrag für selbstständige Vertriebspartner (SVP) von LifePharm Global Network enthalten und bilden einen wesentlichen Bestandteil dieses Vertrags. Wenn in den vorliegenden Richtlinien der Begriff „Vertrag“ verwendet wird, bezieht sich dieser kollektiv auf den SVP-Antrag und -Vertrag von LifePharm Global Network, auf die LPGN-Richtlinien und -Verfahren, den LifePharm Global Network-Vergütungsplan und den Antrag für LifePharm Global Network-Geschäftseinheiten (sofern zutreffend). Diese Dokumente sind durch Bezugnahme in den LifePharm Global Network SVP-Vertrag (alle in ihrer aktuellen Form bzw. in der von LifePharm Global Network abgeänderten Fassung) einbezogen.

### 1.2 – Vertragsänderungen

LifePharm Global Network behält sich das Recht vor, den Vertrag und seine Preise nach alleinigem und freiem Ermessen zu ändern. Durch die Vollstreckung des SVP-Vertrags erklärt sich der SVP mit allen von LifePharm Global Network vorgenommenen Ergänzungen oder Änderungen einverstanden. Die Änderungen treten 30 Tage nach ihrer Veröffentlichung in Kraft; die Mitteilung über die Vertragsänderung wird veröffentlicht werden. Die Fortsetzung eines LifePharm Global Network-Geschäfts, eines SVPs oder die Annahme von Bonus- oder Provisionszahlungen durch einen SVP stellen die Annahme aller Nachträge dar.

### 1.3 – Unabhängige Richtlinien und Bestimmungen

Sollte eine Bestimmung des Vertrags in ihrer jeweils aktuellen oder geänderten Fassung aus irgendeinem Grund für unwirksam oder nicht anwendbar befunden werden, so gilt dies nur für diese(n) ungültige(n) Teil(e) der Bestimmung und die übrigen Bedingungen und Bestimmungen bleiben weiterhin uneingeschränkt in Kraft und wirksam.

### 1.4 – Verzichterklärung

LPGN behält sich das Recht auf Einhaltung des Vertrags und der geltenden Gesetze zum Betrieb eines Geschäfts vor. Kein Versäumnis von LifePharm Global Network der Ausübung von Rechten oder Befugnissen gemäß dem Vertrag oder das Bestehen auf die strenge Einhaltung von Verpflichtungen oder Bestimmungen des Vertrags durch einen SVP und keine Gepflogenheit oder Praxis der Parteien, die im Widerspruch zu den Bedingungen des Vertrags steht, stellen einen Verzicht auf das Recht von LifePharm Global Network dar, die genaue Einhaltung des Vertrags zu fordern. Das Bestehen von Ansprüchen oder Klagegründen eines SVP gegenüber LifePharm Global Network stellt keine Abwehr der Durchsetzung einer Bedingung oder Bestimmung des Vertrags durch LifePharm Global Network dar.

## ABSCHNITT 2 – SELBSTSTÄNDIGER VERTRIEBSPARTNER WERDEN

### 2.1 – Anforderungen an selbstständige Vertriebspartner

Um ein SVP bei LifePharm Global Network zu werden, muss jeder Bewerber:

- mindestens 18 Jahre alt sein,
- seinen Wohnsitz in den Vereinigten Staaten, in Hoheitsgebieten der USA oder in Ländern haben, für die LifePharm Global Network offiziell verkündet hat, für Geschäfte offen zu sein,
- über eine gültige Sozialversicherungs- oder Steuernummer verfügen,
- einen ordnungsgemäß ausgefüllten SVP-Antrag und -Vertrag, entweder in Papierform oder im Online-Format, bei LifePharm Global Network einreichen und zum Zeitpunkt der Registrierung ein Einsteigerpaket für Geschäftserfolg für 29,95 USD erwerben.

#### 2.1.1 – Fiktive Namen und/oder Pseudonyme

Eine Person oder eine juristische Person darf sich nicht unter Verwendung eines fiktiven Namens, Pseudonyms oder Alias und mit einem Identifikationsdokument (einschließlich Steuernummer) als SVP bewerben, aus denen nicht eindeutig ersichtlich ist, wer der tatsächliche Inhaber des SVP-Kontos ist und welchen Status er bzw. sie innehat. Der Name des Antragstellers darf nicht so geändert werden, dass sich der SVP mehr als einmal bei LifePharm Global Network unter Missachtung der sechsmonatigen Wartezeit bewerben kann.

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

Wenn sich ein Antragsteller als Geschäftseinheit registrieren möchte, muss er seinen Geschäftsnamen auf dem SVP-Antrag und -Vertrag eintragen und die korrekten rechtlichen Informationen und Unterlagen für das besagte Geschäft angeben.

Bei der Einschreibung einer Position gehört die Position, für die sich der Bewerber registriert hat, strikt zu dem ursprünglichen Bewerber mit dem angegebenen und für die Eröffnung der Position verwendeten Namen. Wenn der genannte SVP persönliche Informationen in seinem persönlichen Konto ändern möchte, muss er ein Antragsformular zur Änderung von SVP-Informationen per Post oder Fax einreichen. LifePharm Global Network nimmt Kontakt mit Konten auf, die über falsche und/oder unrichtige Informationen verfügen, und versucht, die erforderlichen Informationen gemäß unseren Richtlinien und Verfahren zu erhalten. Wenn LifePharm Global Network bei dem Versuch, die Angelegenheit nicht richtiger Kontoinformationen zu lösen, erfolglos ist, wird LifePharm Global Network versuchen, den aufgelisteten Sponsor und/oder Upline zu kontaktieren. Sollten die Bemühungen des Unternehmens weiterhin erfolglos sein, behält sich LifePharm Global Network das Recht vor, das Konto auf unbestimmte Zeit zu sperren und/oder das betreffende Konto zu kündigen.

## 2.1.2 – Anforderungen an Sozialversicherungsnummer/Steuernummer

LifePharm Global Network muss eine Sozialversicherungsnummer (Social Security Number, SSN) oder Steuernummer (Federal Tax ID Number, TIN) erhalten, um die erzielten Einkünfte an die US-Steuerbehörde IRS melden zu können. Bewerber, die die erforderliche Sozialversicherungs- oder Steuernummer einreichen, versichern an Eides statt, dass die angegebene SSN oder TIN korrekt ist. Am oder vor dem 31. Januar jedes Jahres stellt LifePharm Global Network ein Formular 1099 an die SVPs aus, deren Einnahmen (Provisionen, Boni, Vorteile usw.) 600 US-Dollar überschreiten oder die im Laufe des letzten Kalenderjahres Produkte im Wert von 5.000 US-Dollar oder mehr erworben haben. Selbstständige Vertriebspartner, die keine SSN oder TIN einreichen, dürfen so lange keine Überweisungen/Abhebungen von ihrem eWallet vornehmen oder die Ausstellung eines Schecks anfordern, bis diese Informationen schriftlich angegeben werden.

## 2.2 – Vorteile von selbstständigen Vertriebspartnern

Sobald LifePharm Global Network den SVP-Antrag und -Vertrag akzeptiert hat, wird der neue SVP in verschiedene Werbeaktionen einbezogen, zum Beispiel:

- Einzelhandelsprodukte und -dienste von LifePharm Global Network für Nicht-SVP-Verbraucher,
- Teilnahme am LifePharm Global Network-Vergütungsplan (Erhalt von Bonus- und Provisionszahlungen, sofern berechtigt),
- Einschreiben anderer Personen als SVP oder Kunden im LifePharm Global Network-Geschäft und dadurch Aufbau einer Marketingorganisation und Fortschritt durch den LifePharm Global Network-Vergütungsplan,
- Erhalt von Literatur und Marketingmaterialien von LifePharm Global Network sowie anderer Werbung von LifePharm Global Network,
- Teilnahme an Support-, Service-, Schulungs-, Motivations- und Anerkennungsmaßnahmen bei Entrichtung entsprechender Gebühren, sofern zutreffend,
- Teilnahme an Preisausschreiben und Incentive-Wettbewerben und -Programmen, für die die SVPs von LifePharm Global Network eingeschrieben werden.

## 2.3 – Laufzeit und Verlängerung des LifePharm Global-Geschäfts

Die Laufzeit des SVP-Vertrags beträgt ein Jahr ab dem Tag seiner Annahme durch LifePharm Global Network (vorbehaltlich der vorherigen Kündigung wie in Abschnitt 10 ausgeführt). SVPs müssen ihren SVP-Vertrag jedes Jahr durch Entrichtung der jährlichen Verlängerungsgebühr von 20 USD vor dem oder am Jahrestag ihres SVP-Vertrags verlängern. Sollte nicht im Voraus bezahlt werden, wird die Gebühr in Höhe von 20 USD innerhalb von 10 Tagen ab dem Verlängerungsdatum automatisch vom eWallet des SVPs abgezogen. Wenn das eWallet über nicht ausreichende Mittel verfügt, wird die hinterlegte Kreditkarte belastet. Wenn beide Versuche scheitern, kann der SVP nicht mehr auf sein/ihr Virtual Office zugreifen. Wird die Verlängerungsgebühr nicht innerhalb von 30 Tagen nach Ablauf der aktuellen Laufzeit des SVP-Vertrags bezahlt, so wird der SVP-Vertrag gekündigt. Ein SVP ist außerdem berechtigt, seinen/ihren SVP-Vertrag zu kündigen, indem der Vertrag am Jahrestag nicht verlängert wird. Das Unternehmen kann ebenfalls entscheiden, den Vertrag eines SVP am Jahrestag nicht zu verlängern.

## 2.4 – Online-Einschreibung

Bei der Einschreibung eines neuen SVP durch den Online-Einschreibungsvorgang oder über das Antrags- und Vertragsformular kann der Anmelder dem neuen Bewerber beim Ausfüllen der Einschreibungsunterlagen helfen. Der Bewerber muss den Online-Antrag und den Vertrag, die LifePharm Global Network-Richtlinien und -Verfahren sowie den

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

LifePharm Global Network-Vergütungsplan jedoch persönlich überprüfen und ihnen zustimmen. Der Anmelder ist weder berechtigt, den Online-Antrag und den Vertrag im Namen des Bewerbers auszufüllen, noch den Bedingungen oder Richtlinien und Verfahren im Namen des Bewerbers zuzustimmen. Der Bewerber muss eine private E-Mail-Adresse angeben und seine bzw. ihre eigene Kreditkarte bei der ersten EINSCHREIBUNG angeben (d. h., die Kreditkarteninformationen müssen mit den Daten des Bewerbers übereinstimmen).

## **ABSCHNITT 3 – BETREIBEN EINES LIFEPHARM GLOBAL NETWORK-GESCHÄFTS**

### **3.1 – Einhaltung des LifePharm Global Network-Vergütungsplans**

Die SVPs müssen die Bedingungen des LifePharm Global Network-Vergütungsplans, die in der offiziellen LifePharm Global Network-Literatur dargelegt sind, einhalten. SVPs sind nicht berechtigt, die LifePharm Global Network-Chance durch oder in Kombination mit anderen Marketingsystemen, -programmen oder -methoden als denen in der offiziellen LifePharm Global Network-Literatur dargelegten anzubieten. SVPs dürfen keine anderen aktuellen oder zukünftigen SVPs oder Kunden auffordern, von ihnen verlangen oder sie motivieren, andere Verträge als die offiziellen LifePharm Global Network-Vereinbarungen und -Verträge auszuführen, um ein SVP im LifePharm Global Network zu werden. Ähnlich dürfen SVPs keine anderen aktuellen oder zukünftigen SVPs oder Kunden auffordern, von ihnen verlangen oder sie motivieren, Einkäufe von oder Zahlungen an andere Personen oder juristische Personen als die in der offiziellen LifePharm Global Network-Literatur als empfohlen oder erforderlich genannten Einkäufe oder Zahlungen zu tätigen, um am LifePharm Global Network-Vergütungsplan teilzunehmen.

### **3.2 – Geschäftseinheiten**

Eine Gesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Partnerschaft oder eine Treuhandgesellschaft (in diesem Abschnitt gemeinsam als „Geschäftseinheit“ bezeichnet) kann sich durch Einreichen eines SVP-Antrags und -Vertrags und eines ordnungsgemäß ausgefüllten Antrags und Vertrags als Geschäftseinheit bei LifePharm Global Network als SVP bewerben.

#### **3.2.1 – Änderungen an einer Geschäftseinheit**

Jeder SVP muss LifePharm Global Network unmittelbar über alle Änderungen am Typ der Geschäftseinheit, den sie beim Betrieb ihrer Geschäfte nutzen, sowie über das Hinzufügen oder Entfernen von Parteien, die mit dem Geschäft verbunden sind, informieren.

### **3.3 – Änderungen des Sponsors**

LifePharm Global Network verbietet Änderungen an den Einschreibungssponsoren. Der erste erhaltene Antrag wird als Kontrollantrag behandelt. Entsprechend wird die Übertragung eines LifePharm Global Network-Geschäfts von einem Anmelder auf einen anderen nur selten gestattet. Anfragen zur Änderung der Einschreibung müssen schriftlich bei der Compliance-Abteilung zur weiteren Bewertung eingereicht werden.

#### **3.3.1 – Änderung der Platzierung**

Als Anmelder können Sie die Änderung der Platzierung eines kürzlich eingeschriebenen SVP durch Einreichen eines Antrags zur Änderung der Platzierung bei unserer Compliance-Abteilung innerhalb von sieben (7) Kalendertagen ab dem Tag der Einschreibung anfordern. Die kürzlich eingeschriebene Platzierung des SVPs kann nur innerhalb Ihrer Organisation geändert werden und wird am Tag der Änderung in die zuerst verfügbare Position verschoben. Wir nehmen keine Änderung der Platzierung vor, wenn Ihr SVP Boni verdient oder einen Rang erreicht hat.

#### **3.3.2 – Kündigung und Neuantrag (sechs Monate Wartezeit)**

Wenn ein SVP freiwillig sein bzw. ihr LifePharm Global Network-Geschäft kündigt und sechs volle Kalendermonate lang inaktiv bleibt (z. B. keine Einkäufe von LifePharm Global Network-Produkten zum Wiederverkauf, keine Einschreibung oder Teilnahme an LifePharm Global Network-Funktionen, keine Teilnahme an anderen Formen von SVP-Aktivitäten, kein Betrieb eines anderen LifePharm Global Network-Geschäfts oder kein Einkommen aus dem LifePharm Global Network-Geschäft), kann sich der ehemalige SVP unter einem neuen Sponsor bewerben. Die Organisation des ehemaligen SVP bleibt jedoch bei der ursprünglichen Sponsorenlinie.

#### **3.3.3 – Verwaltungsgebühr für eWallet-Dienste**

SVPs bei LifePharm Global Network wird eine monatliche eWallet-Verwaltungsgebühr in Höhe von 5,00 USD berechnet, wenn sie für mindestens sechs Monate inaktiv sind. Für den Fall, dass ein SVP inaktiv wird (wie in Abschnitt 10.2 definiert)

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

und für weitere sechs aufeinanderfolgende Monate inaktiv bleibt, beginnt das Unternehmen mit dem Abzug einer Verwaltungsgebühr in Höhe von 5,00 USD vom eWallet-Konto des SVPs ab dem siebten Monat der Inaktivität.

## 3.3.4 – Forderungsverzicht

In Fällen, in denen die entsprechenden Einschreibungs- oder Platzierungsänderungsverfahren nicht befolgt wurden und eine Downline-Organisation im zweiten Geschäft von einem SVP entwickelt wurde, behält sich LifePharm Global Network das alleinige und ausschließliche Recht vor, die endgültige Disposition der Downline-Organisation zu bestimmen. Die Lösung von Konflikten über die ordnungsgemäße Platzierung einer Downline, die sich in einer Organisation entwickelt hat, die unzulässigerweise die Einschreibung und Platzierung getauscht hat, ist häufig extrem schwierig. Aus diesem Grund **VERZICHTEN SELBSTSTÄNDIGE VERTRIEBSPARTNER AUF SÄMTLICHE ANSPRÜCHE GEGENÜBER LIFEPHARM GLOBAL NETWORK, SEINEN GESCHÄFTSFÜHRERN, DIREKTOREN, EIGENTÜMERN, MITARBEITERN UND VERTRETEREN, DIE IM ZUSAMMENHANG MIT DER ENTSCHEIDUNG VON LIFEPHARM GLOBAL NETWORK HINSICHTLICH DER DISPOSITION JEDLICHER DOWNLINE-ORGANISATION STEHEN ODER SICH DARAUS ERGEBEN, DIE SICH AUS EINER ORGANISATION HERAUS ENTWICKELT HAT UND UNZULÄSSIGERWEISE DIE EINSCHREIBUNG ODER PLATZIERUNG GEÄNDERT HAT.**

## 3.3.5 – Namensänderung/Eigentumsübertragung

Wenn ein SVP den Namen seiner Position ändern oder erstmalig das Eigentum seiner bzw. ihrer IBO-Position bei LifePharm Global Network an eine Person übertragen möchte, die neu im Geschäft mit LifePharm Global Network ist, muss ein Formular zur Eigentumsübertragung ausgefüllt werden. Dieses Formular erlaubt es einem neuen SVP, die Steuerung der erforderlichen Position zu übernehmen. (Dieses Formular ist auf der Seite „Ressourcen“ im LifePharm Global Network Virtual Office erhältlich). SVPs, die das Eigentum an ihrem Konto übertragen, müssen Abschnitt 3.3.2 befolgen.

## 3.4 – Interessenkonflikt

LifePharm Global Network wendet ethische Geschäftspraktiken an und duldet keine Aktivitäten, die die Geschäfte anderer untergraben.

### 3.4.1 – Abwerbeverbot/Querrekutierung

Den SVPs von LifePharm Global Network steht es frei, an anderen Marketinggeschäften oder Marketingchancen auf mehreren Stufen oder im Netzwerk (gemeinsam „Netzwerkmarketing“ genannt) teilzunehmen. Während der Laufzeit der vorliegenden Vereinbarung dürfen SVPs jedoch weder andere SVPs oder Kunden von LifePharm Global Network, ob direkt oder indirekt, für ein anderes Netzwerkmarketinggeschäft rekrutieren noch ihren aktuellen LifePharm Global Network-Sponsor ändern.

Nach der Kündigung eines SVP-Vertrags sowie über einen Zeitraum von sechs Kalendermonaten darüber hinaus darf der ehemalige SVP keine SVPs oder Kunden von LifePharm Global Network für andere Netzwerkmarketinggeschäfte rekrutieren, mit der Ausnahme, dass der SVP persönlich von dem ehemaligen SVP eingeschrieben wurde. Die SVPs und das Unternehmen erkennen an, dass aufgrund der Tatsache, dass Netzwerkmarketing durch Netzwerke selbstständiger Auftragnehmer durchgeführt wird, die sich über die gesamte USA und weltweit verteilen, und dass die Geschäfte in der Regel über Internet und Telefon geführt werden, die Bemühung, den geografischen Bereich dieser Abwerbeverbotsbestimmung einzuschränken, diese praktisch unwirksam machen würde. Daher vereinbaren die SVPs und LifePharm Global Network, dass diese Bestimmung zum Abwerbeverbot landesweit und für alle internationalen Märkte gilt, in denen die SVPs ihren Standort haben.

Der Begriff „rekrutieren“ bezeichnet die tatsächliche oder versuchte Einschreibung, Anwerbung, Aufforderung oder Bemühung zur Beeinflussung auf irgendeine Weise, ob direkt oder indirekt oder durch Dritte, andere SVPs von LifePharm Global Network zur Einschreibung oder Teilnahme an anderen Geschäftschancen zu bewegen.

#### 1. Rekrutierung vorhandener selbstständiger Vertriebspartner

Ein selbstständiger Vertriebspartner darf nicht versuchen, einen anderen selbstständigen Vertriebspartner, ob direkt oder indirekt, in seine bzw. ihre Organisation zu rekrutieren (anzuwerben). Es ist so lange nicht erlaubt, an einen aktiven selbstständigen Vertriebspartner heranzutreten, um die Sponsoren zu ändern, bis der selbstständige Vertriebspartner die Richtlinie für die sechsmontatige Wartezeit eingehalten hat. Ein vorhandener selbstständiger Vertriebspartner darf sich nicht unter einem anderen persönlichen Sponsor einschreiben in dem Versuch, die Richtlinien und Verfahren unter Angabe von Alias, Namen von Familienmitgliedern (Ehepartner) oder Freunden,

einer fiktiven persönlichen Kennziffer oder durch andere Mittel zu umgehen. Wenn sich herausstellt, dass ein selbstständiger Vertriebspartner einen solchen Verstoß begeht, kehrt er an seine ursprüngliche Position zurück und muss dort sechs Monate lang bleiben. Danach darf diese Position gekündigt und die sechsmonatige Wartezeit muss abgewartet werden. Wenn sich herausstellt, dass der selbstständige Vertriebspartner unzulässigerweise in die zweite Position rekrutiert wurde, kann jede Downline-Organisation, die sich aus einer solchen Position entwickelt hat, zusammen mit dem selbstständigen Vertriebspartner in ihre ursprüngliche Position zurückversetzt werden. Wenn nicht festgestellt werden kann, dass der selbstständige Vertriebspartner unzulässigerweise in die zweite Position rekrutiert wurde, kann eine solche Downline-Organisation nicht zusammen mit dem selbstständigen Vertriebspartner in ihre ursprüngliche Position zurückversetzt werden. LPGN wird mit der Downline des rekrutierten selbstständigen Vertriebspartners Kontakt aufnehmen und anfragen, ob sie in der rekrutierten Position bleiben möchte. SELBSTSTÄNDIGE VERTRIEBSPARTNER VERZICHTEN AUF SÄMTLICHE FORDERUNGEN GEGENÜBER LIFEPHARM GLOBAL NETWORK, SEINEN GESCHÄFTSFÜHRERN, DIREKTOREN, EIGENTÜMERN, MITARBEITERN UND VERTRETERN, DIE SICH AUS ODER IM ZUSAMMENHANG MIT DER ENTSCHEIDUNG VON LIFEPHARM GLOBAL NETWORK HINSICHTLICH DER DISPOSITION JEDER BELIEBIGEN DOWNLINE-ORGANISATION ERGEBEN.

### **3.4.2 – Verkauf von Konkurrenzwaren oder -diensten**

SVPs dürfen keine Programme, Produkte oder Dienste von Wettbewerbern, die nicht von LifePharm Global Network stammen, an Kunden oder SVPs von LifePharm Global Network verkaufen oder versuchen zu verkaufen. SVPs dürfen bei LifePharm Global Network-Veranstaltungen, die die Teilnahme von mindestens zwei mit LifePharm Global Network verbundenen Mitarbeitern erfordern, keine Waren, Dienste oder Programme von Wettbewerbern verkaufen oder für diese werben. Jegliche Programme, Produkte oder Dienste, die in dieselbe generische Kategorie wie die Produkte oder Dienste von LifePharm Global Network fallen, gelten als Konkurrenz, unabhängig von eventuellen Unterschieden in Bezug auf Preise, Qualität oder andere Unterscheidungsmerkmale.

### **3.4.3 – Teilnahme von selbstständigen Vertriebspartnern an anderen Direktvertriebsprogrammen**

Der SVP ist dafür verantwortlich sicherzustellen, dass sein bzw. ihr LifePharm Global Network-Geschäft vollkommen getrennt und unabhängig von jedem anderen Programm betrieben wird. Dafür müssen folgende Punkte eingehalten werden:

- SVPs dürfen keine Werbematerialien, Verkaufshilfen, Produkte oder Dienste von LifePharm Global Network zusammen mit oder am selben Standort wie alle anderen Werbematerialien, Verkaufshilfen, Produkte oder Dienste von anderen Anbietern als LifePharm Global Network ausstellen.
- SVPs dürfen die Geschäftschancen, Produkte oder Dienste von LifePharm Global Network nicht an zukünftige oder bestehende Kunden oder SVPs im Zusammenhang mit anderen Programmen, Chancen, Produkten oder Diensten von anderen Anbietern als LifePharm Global Network anbieten.
- SVPs dürfen die Geschäftschancen, Produkte oder Dienste von anderen Anbietern als LifePharm Global Network nicht bei Meetings, Seminaren, Konferenzen, Webinaren, Telefonkonferenzen oder anderen Veranstaltungen von LifePharm Global Network anbieten.

### **3.4.4 – Übernahme von Führungsrollen in anderen Direktvertriebsunternehmen durch den selbstständigen Vertriebspartner**

Wie laut Abschnitte 3.4.1 und 3.4.3 aufgeführt, dürfen SVPs von LifePharm Global Network an anderen Direktvertriebsprogrammen teilnehmen. Wenn jedoch ein SVP, der Führungsrollen in anderen Netzwerkmarketingunternehmen annimmt, wie zum Beispiel: Ausrichten von Konferenzgesprächen des Unternehmens, Durchführen von unternehmensweiten Schulungssitzungen, Erwähnung in Unternehmenspublikationen, auf Webseiten oder bei Veranstaltungen des Unternehmens, während er als SVP bei LifePharm Global Network aktiv ist, so stellt dies einen Interessenkonflikt dar. Die oben genannten Handlungen untergraben demzufolge die Integrität des Marketingplans und der Geschäftschance von LifePharm Global Network und sind deshalb untersagt. LifePharm Global Network behält sich das Recht vor, entsprechende Rechtsmittel gegen SVPs einzulegen, die sich an solchen Aktivitäten beteiligen.

### **3.4.5 – Vertrauliche Informationen**

Vertrauliche Informationen umfassen, sind jedoch nicht beschränkt auf die Identitäten und Kontaktinformationen der Kunden und SVPs von LifePharm Global Network, den persönlichen Gruppenumsatz und Rang und/oder Leistungsstand eines SVPs. Vertrauliche Informationen stehen den SVPs in ihren jeweiligen Virtual Offices zur Verfügung bzw. können ihnen dort zur Verfügung gestellt werden. Der Zugriff eines SVPs auf solche Informationen ist durch ein Kennwort geschützt und



# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

stellt betriebsinterne Informationen und Geschäftsgeheimnisse von LifePharm Global Network dar. Solche vertraulichen Informationen werden den SVPs unter strikter Wahrung der Vertraulichkeit bereitgestellt und stehen den SVPs ausschließlich zur Unterstützung des SVPs bei seiner Arbeit mit den entsprechenden Downlines bei der Entwicklung ihres LifePharm Global Network-Geschäfts zur Verfügung.

Um die vertraulichen Informationen zu schützen, werden SVPs selbst oder im Namen jeder anderen Person, Partnerschaft, Vereinigung, Gesellschaft oder juristischen Person aufgefordert, Folgendes zu unterlassen:

- direktes oder indirektes Veröffentlichens von vertraulichen Informationen an Dritte,
- direktes oder indirektes Veröffentlichens des Kennworts oder anderen Zugangscodes zu seinem bzw. ihrem Virtual Office,
- Verwendung jeglicher vertraulicher Informationen, um mit LifePharm Global Network in Konkurrenz zu treten oder für jeden anderen Zweck, der nicht der Werbung für sein bzw. ihr LifePharm Global Network-Geschäft entspricht,
- Verwenden von oder Zugreifen auf das Virtual Office oder eWallet-Konto eines anderen SVPs, das nicht das eigene ist,
- Rekrutieren oder Anwerben von SVPs oder Kunden von LifePharm Global Network, die in irgendwelchen Berichten oder im Virtual Office des SVPs aufgelistet sind, oder anderweitige Versuche, einen SVP oder bevorzugten Kunden von LifePharm Global Network zu beeinflussen oder zu veranlassen, ihre Geschäftsbeziehung mit LifePharm Global Network zu ändern, oder
- Nutzung oder Veröffentlichung von vertraulichen Informationen gegenüber anderen Personen, Partnerschaften, Vereinigungen, Gesellschaften oder anderen juristischen Person.

Für Buchhaltungszwecke können ggf. Ausnahmen gelten.

## 3.5 – Ansprechen anderer Direktverkäufer

LifePharm Global Network duldet weder, wenn ein SVP speziell oder bewusst die Vertriebsmitarbeiter eines anderen Direktvertriebsunternehmens anspricht, um Produkte oder Dienste von LifePharm Global Network zu verkaufen oder um ein SVP bei LifePharm Global Network zu werden, noch duldet LifePharm Global Network die Anwerbung oder Abwerbung von Mitarbeitern eines anderen Direktvertriebsunternehmens durch einen SVP mit dem Ziel, mit einem solchen Unternehmen gegen die Bedingungen seines Vertrages zu verstoßen. Sollten sich SVPs an solchen Aktivitäten beteiligen, tragen sie das Risiko, von dem anderen Direktvertriebsunternehmen dafür belangt zu werden. Wenn ein Rechtsstreit, Schieds- oder Mediationsverfahren gegen einen SVP eingeleitet wird unter der Behauptung, dass er bzw. sie an unzulässigen Rekrutierungsaktivitäten seiner Vertriebsmitarbeiter oder Kunden beteiligt ist, ist LifePharm Global Network weder für die Verteidigungs- oder Anwaltskosten des SVPs verantwortlich noch wird LifePharm Global Network den SVP bei Gerichtsurteilen, Schadenersatzurteilen oder Schlichtungen entschädigen.

## 3.6 – Fehler oder Fragen

Sollte ein SVP Fragen haben oder der Meinung sein, dass hinsichtlich der Provisionen, Boni, Abstammungslisten oder Gebühren Fehler aufgetreten sind, so hat der SVP LifePharm Global Network schriftlich innerhalb von 30 Tagen ab dem Tag des betreffenden mutmaßlichen Fehlers oder Vorfalls darüber zu informieren. LifePharm Global Network ist nicht für Fehler, Versäumnisse oder Probleme, die dem Unternehmen nicht innerhalb von 30 Tagen gemeldet werden, verantwortlich.

## 3.7 – Staatliche Genehmigung oder Unterstützung

Weder bundesstaatliche noch staatliche Aufsichtsbehörden noch Beamte genehmigen oder unterstützen jegliche Direktvertriebs- oder Netzwerkmarketing-Unternehmen oder -Programme. Aus diesem Grund dürfen SVPs nicht erklären oder suggerieren, dass LifePharm Global Network oder dessen Vergütungsplan von irgendeiner Regierungsbehörde „genehmigt“, „unterstützt“ oder anderweitig gebilligt wurde.

## 3.8 – Sammeln von Anträgen oder Bestellungen

SVPs dürfen keine Einschreibungen von neuen Bewerbern und keine Produkteinkäufe manipulieren. Sämtliche SVP-Anträge und -Verträge sowie Produktbestellungen müssen innerhalb von 72 Stunden ab Unterzeichnung durch einen SVP bzw. nach deren Abschluss durch einen Kunden an LifePharm Global Network gesendet werden.

## 3.9 – Einkommensteuern

Jeder SVP ist für die Zahlung der Kommunal-, Gemeinde- und Bundessteuern auf sämtliches durch die Tätigkeit als SVP erzieltetes Einkommen verantwortlich. Sollte ein LifePharm Global Network-Geschäft steuerbefreit sein, muss LifePharm Global Network die Steueridentifikationsnummer genannt werden. Jedes Jahr stellt LifePharm Global Network ein IRS-Formular 1099 MISC (Vergütung für Nicht-Angestellte) mit dem Einkommensnachweis an jeden US-Bürger aus, der: 1) im letzten Kalenderjahr Einkünfte von über 600 USD erzielt hat oder 2) im letzten Kalenderjahr Einkäufe im Wert von über 5.000 USD getätigt hat.

### 3.9.1 – Richtige Steuernummern

SVPs müssen bei LifePharm Global Network genaue und wahre steuerbezogene Informationen angeben und verwalten. LifePharm Global Network ist berechtigt, im eigenen Ermessen IBOs' Konten für nichtig zu erklären, die unter Verwendung einer falschen Sozialversicherungsnummer, Steuernummer oder der Nutzung derselbigen ohne das Wissen und die Zustimmung der Person oder juristischen Person, der diese rechtmäßig gehört, erstellt oder verwaltet werden. LifePharm Global Network behält sich das Recht vor, die Überprüfung der betreffenden Informationen unter maßgeblicher Beteiligung des Kontos des SVPs, des Sponsor-SVPs oder anderer relevanter Regierungsbehörden überprüfen zu lassen, bevor über die Unwirksamkeit des Vertrags entschieden wird. Sowohl das nichtige als auch das Sponsorenkonto des SVPs sind verpflichtet, LifePharm Global Network sämtliche Provisionen, Boni und Rabatte jeglicher Art, die an einen ungültigen SVP gezahlt wurden, zurückzuerstatten, und verlieren jegliche Einkünfte oder Anrechte, die infolge des nichtigen SVP-Kontos abgeleitet werden. LifePharm Global Network erhält gelegentlich Anfragen von Steuerbehörden zur Bereitstellung von Informationen bezüglich bestimmter SVPs. LifePharm Global Network wird derartige Anforderungen erfüllen, sofern es im Ermessen von LifePharm Global Network nicht erscheint, als sei diese Anforderung unzulässig oder unangemessen.

### 3.10 – Status als selbstständiger Auftragnehmer

SVPs sind selbstständige Auftragnehmer und keine Einkäufer eines Franchise-Unternehmens oder -Geschäfts. SVPs bestimmen ihre eigenen Aktivitäten und die dafür aufgewendete Zeit ohne Anweisung oder Kontrolle durch LifePharm Global Network. Dieser Vertrag zwischen LifePharm Global Network und dessen SVPs begründet keine Arbeitgeber-/Arbeitnehmerbeziehung, keine Vertretung, Partnerschaft und kein Joint Venture zwischen dem Unternehmen und dem SVP. SVPs werden für ihre Dienste oder für staatliche oder bundesstaatliche Zwecke nicht als Arbeitnehmer behandelt. Alle SVPs sind für die Entrichtung von Kommunal-, Gemeinde- und Bundessteuern verantwortlich, die auf sämtliche Vergütungen, die der SVP des Unternehmens verdient, anfallen. Der SVP ist nicht befugt (ob ausdrücklich oder stillschweigend), das Unternehmen an irgendwelche Verpflichtungen zu binden. Jeder SVP ist verpflichtet, seine bzw. ihre eigenen Ziele, Stunden und Vertriebsmethoden selbst zu erstellen, solange er bzw. sie dabei die Bedingungen des SVP-Vertrags, die vorliegenden Richtlinien und Verfahren sowie geltende Gesetze beachtet.

1 – Als selbstständiger Auftragnehmer sind Sie dafür verantwortlich, Ihre eigenen Steuern als Selbstständiger, Einkommensteuern sowie sonstige Steuern, die per Gesetz einem selbstständigen Auftragnehmer auferlegt werden, zu zahlen, und Sie verpflichten sich, LPGN von sämtlichen Forderungen, die sich aus oder im Zusammenhang mit Ihrer Unterlassung der Zahlung solcher Steuern ergeben, schadlos zu halten.

2 – Ihre Arbeitszeiten, Unternehmensausgaben und Geschäftspläne werden nicht von LifePharm Global Network vorgegeben und es ist Ihnen nicht gestattet, diesen Sachverhalt schriftlich oder mündlich anderslautend darzustellen.

3 – Sie verpflichten sich, bei der Verwaltung Ihres Kontos oder beim Erwerb, Erhalt, Lagern, Vertrieb oder bei der Werbung für unsere Produkte oder Chancen sämtliche Gesetze sowie die Richtlinien und Verfahren einzuhalten, und erklären sich damit einverstanden.

4 – Sie erklären sich ferner damit einverstanden, die volle Verantwortung für alle Ihre mündlichen und/oder schriftlichen Aussagen, die in Bezug auf die Produkte, Dienste und den Vergütungsplan gemacht werden und die nicht ausdrücklich in offiziellen LifePharm Global Network-Materialien enthalten sind, zu übernehmen. Sie erklären sich damit einverstanden, uns gegen jegliche Forderungen, Schadenersatzforderungen oder sonstige Kosten, einschließlich Rechtsanwaltsgebühren, die sich durch etwaige Falschdarstellungen oder Handlungen von Ihnen, die außerhalb des Anwendungsbereichs des Vertrags auftreten, schadlos zu halten. Die Bestimmungen in diesem Abschnitt bestehen über die Beendigung des SVP-Vertrags hinaus.

## 3.11 – Versicherung

Eventuell möchten Sie einen Versicherungsschutz für Ihr Geschäft abschließen. Ihre Hausrat-/Eigenheimversicherung deckt keine geschäftsbezogenen Schäden oder den Diebstahl bzw. die Beschädigung von Inventar oder Geschäftsausrüstung ab. Wenden Sie sich an Ihren Versicherungsvertreter, um sicherzustellen, dass Ihr Betriebsvermögen geschützt ist. Dies kann in der Regel mit einem einfachen Zusatz „Geschäftsausübung“, der Ihrer aktuellen Hausrat-/Eigenheimversicherung hinzugefügt wird, vorgenommen werden.

## 3.12 – Internationales Marketing

SVPs sind berechtigt, Produkte und Dienste von LifePharm Global Network zu verkaufen und Kunden oder SVPs nur in den Ländern einzuschreiben, in denen LifePharm Global Network befugt ist, Geschäfte zu führen, wie in der offiziellen Unternehmensliteratur verkündet. Die Produkte und Verkaufshilfen von LifePharm Global Network dürfen nicht in andere ausländische Staaten versendet oder verkauft werden. SVPs dürfen die Produkte oder Verkaufshilfen von LifePharm Global Network nur innerhalb ihres Heimatlandes verkaufen, ausgeben, abtreten oder verteilen. Ferner ist es SVPs in sämtlichen nicht befugten Ländern untersagt: (a) Verkaufs-, Einschreibungs- oder Schulungsmeetings abzuhalten, (b) potenzielle Kunden oder SVPs einzuschreiben oder versuchen einzuschreiben oder (c) sonstige Aktivitäten durchzuführen mit dem Zweck, Produkte von LifePharm Global Network zu verkaufen, eine Downline zu etablieren oder für die LifePharm Global Network-Chance zu werben.

## 3.13 – Lagerüberschüsse und Bonuseinkäufe

SVPs dürfen niemals mehr Produkte einkaufen als sie sinnvollerweise in einem Monat nutzen oder an Einzelhandelskunden verkaufen können und sie dürfen andere SVPs nicht dahingehend beeinflussen oder versuchen zu beeinflussen, dass diese mehr Produkte in einem Monat nutzen oder an Einzelhandelskunden verkaufen können. Ferner ist das Einkaufen von Boni strengstens untersagt. Bonuseinkäufe umfassen jedwede Mechanismen oder Verfahren, um sich für Höherstufungen, Incentives, Prämien, Provisions- oder Bonuszahlungen zu qualifizieren, die nicht durch gutgläubige Produkt- oder Dienstkäufe von Endkunden zustande gekommen sind. Bonuseinkäufe umfassen unter anderem den Einkauf von Produkten durch Strohmänner oder andere Verfahren.

## 3.14 – Einhaltung von Gesetzen und Verordnungen

SVPs sind verpflichtet, bei der Ausübung ihrer Geschäfte sämtliche Gesetze und Bestimmungen auf Bundes-, bundesstaatlicher und kommunaler Ebene einzuhalten. Viele Städte und Gemeinden verfügen über Gesetze, die bestimmte heimbasierte Geschäfte regeln. In den meisten Fällen gelten diese Verordnungen aufgrund der Natur der Geschäfte nicht für SVPs. SVPs sind jedoch verpflichtet, die Gesetze einzuhalten, die auf sie zutreffen. Sollte eine Stadt oder Gemeinde einem SVP mitteilen, dass bestimmte Verordnungen auf ihn bzw. sie zutreffen, so muss der SVP kooperativ sein und umgehend eine Kopie der Verordnung an die Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network senden.

## 3.15 – Ein LifePharm Global Network-Geschäft pro selbstständigen Vertriebspartner und pro Haushalt (Wirtschaftliches Interesse)

Sie dürfen kein wirtschaftliches Interesse an mehr als einem Konto haben. „Wirtschaftliches Interesse“ bezeichnet ein gesetzliches oder billigungsrechtliches Recht – ob durch Gesetz, Vertrag oder Praxis gewährt –, eine andere Person zu leiten, kontrollieren, anzuerkennen oder der Nutznießer der Leitung, Kontrolle, Anerkennung zu sein oder sich an solchen Handlungen zu beteiligen. Ihr mit Ihnen zusammenlebender Ehe- oder Lebenspartner hat ein wirtschaftliches Interesse an Ihrem Konto. Ebenso, wenn Sie eine juristische Person sind, so haben alle Parteien, die ein Recht darauf haben, Sie zu kontrollieren (einschließlich unter anderem Ihre Anteilseigner, Geschäftsführer, Direktoren oder Mitarbeiter oder Manager), auch ein wirtschaftliches Interesse an Ihrem Konto und dürfen daher kein wirtschaftliches Interesse an einem anderen Konto haben.

Um die Integrität des LifePharm Global Network-Vergütungsplans aufrechtzuerhalten, müssen Ehegatten und Ehefrauen bzw. Paare nach bürgerlichem Recht (zusammen „Ehepartner“), die ebenfalls SVP bei LifePharm Global werden möchten, gemeinsam als ein LifePharm Global Network-Geschäft eingetragen sein. Ehepartner, unabhängig davon, ob einer oder beide den SVP-Antrag und -Vertrag unterzeichnet hat bzw. haben, sind nicht berechtigt, andere LifePharm Global Network-Geschäfte zu besitzen bzw. diese zu betreiben, egal ob einzeln oder gemeinsam. Ferner dürfen sie sich weder direkt noch indirekt (als Anteilseigner, Partner, Treuhänder, Treuhandbegünstigter oder durch rechtmäßiges oder wirtschaftliches Eigentum) am Eigentum oder an der Verwaltung eines anderen LifePharm Global Network-Geschäfts in irgendeiner Form beteiligen.

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

Normalerweise gehen wir davon aus, dass alle Personen, die mit Ihnen in einem Haushalt zusammenleben, ein wirtschaftliches Interesse an Ihren Konten haben. Wenn Sie jedoch angemessene Nachweise vorbringen, dass ein anderer Erwachsener, der kein Ehepartner ist, ein separates Konto betreibt, haben wir das Recht, auf diese Regel zu verzichten. Wenn Sie einen anderen SVP heiraten, wirkt sich dies nicht auf die Bestimmungen in diesem Abschnitt aus und Sie sind beide berechtigt, Ihre Konten getrennt und unabhängig voneinander beizubehalten.

Wenn Sie SVP sind und die Rechte eines anderen Kontos von Todes wegen übernehmen, verzichten wir auf die Richtlinie zum wirtschaftlichen Interesse gemäß den hierin dargelegten Nachfolgeregeln.

Sollte sich herausstellen, dass ein SVP gegen diese Richtlinie verstoßen hat und zwei oder mehrere Positionen betreibt, werden alle Positionen bis auf die ursprüngliche gekündigt. Sofern nicht in Abschnitt 3.4.1 anders bestimmt, verbleiben jegliche Downline-Organisationen, die sich im Rahmen der zweiten oder darauffolgenden Positionen entwickelt haben, in diesen Positionen und werden nicht an die ursprüngliche Position des SVPs versetzt, der gegen diese Richtlinie verstoßen hat. **SVPs VERZICHTEN AUF JEDWEDE UND ALLE FORDERUNGEN GEGENÜBER LIFEPHARM GLOBAL NETWORK, DESSEN GESCHÄFTSFÜHRER, DIREKTOREN, EIGENTÜMER, MITARBEITER UND VERTRETER, DIE SICH AUS ODER IM ZUSAMMENHANG MIT DER ENTSCHEIDUNG VON LIFEPHARM GLOBAL NETWORK BEZÜGLICH DER DISPOSITION IRGEND EINER DOWNLINE-ORGANISATION ERGEBEN.**

## 3.16 – Handlungen von Haushaltsmitgliedern oder verbundenen Parteien

Sollte sich ein Mitglied des unmittelbaren Haushalts eines SVPs an Aktivitäten beteiligen, die – wenn sie vom SVP ausgeführt würden – gegen eine Bestimmung des Vertrags verstoßen würden, so gilt dies als Verstoß durch den SVP und LifePharm Global Network ist berechtigt, gemäß den Unternehmensrichtlinien Disziplinarmaßnahmen gegen den SVP einzuleiten. Ähnlich verhält es sich, wenn eine Person auf irgendeine Weise mit einem Unternehmen, einer Partnerschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaft oder juristischen Person verbunden ist (zusammen „Geschäftseinheit“), gegen den Vertrag verstößt; dann betrachtet die Geschäftseinheit (eine) solche Handlung(en) als Verstoß und LifePharm Global Network ist berechtigt, Disziplinarmaßnahmen gegen die Geschäftseinheit einzuleiten. Gleichermaßen gilt: Wenn sich ein SVP bei LifePharm Global Network als Geschäftseinheit einschreibt, so ist jede mit der Geschäftseinheit verbundene Partei persönlich und einzeln an die Bedingungen des Vertrags gebunden und verpflichtet, diese einzuhalten.

## 3.17 – Anforderung von Unterlagen

Jede Anforderung eines SVP für Kopien von Rechnungen, Bewerbungen, Downline-Aktivitätsberichten oder anderen Unterlagen wird mit einer Gebühr von 1,00 USD pro Kopie berechnet. Diese Gebühr deckt die Kosten für die Zusendung, den für die Suche nach den Unterlagen erforderlichen Zeitaufwand sowie die Kosten für das Erstellen der geforderten Kopien.

## 3.18 – Verkauf, Übertragung oder Abtretung eines LifePharm Global Network-Geschäfts

Obleich ein LifePharm Global Network-Geschäft ein im Privatbesitz befindliches und unabhängig betriebenes Geschäft ist, wird vom Verkauf, von der Übertragung oder Abtretung eines LifePharm Global Network-Geschäfts sowie vom Verkauf, von der Übertragung oder Abtretung eines Interesses an der Geschäftseinheit, die ein LifePharm Global Network-Geschäft besitzt oder betreibt, dringend abgeraten. Wenn ein SVP sein LifePharm Global Network-Geschäft oder Anteile an einer Geschäftseinheit verkaufen möchte, die ein LifePharm Global Network-Geschäft besitzt oder betreibt, müssen folgende Kriterien erfüllt werden:

- Sämtliche Geldbeträge auf dem eWallet müssen entnommen werden.
- Bevor der Verkauf, die Übertragung oder Abtretung abgeschlossen und durch LifePharm Global Network endgültig genehmigt werden kann, müssen sämtliche Schuld-/Kreditverpflichtungen, die der Verkäufer bei LifePharm Global Network hat, erfüllt werden.
- Der Verkäufer muss ein gutes Ansehen haben und darf nicht gegen die Bedingungen des Vertrags verstoßen, um für den Verkauf, die Übertragung oder Abtretung eines LifePharm Global Network-Geschäfts berechtigt zu sein.
- Der neue Eigentümer muss zum Zeitpunkt der Übertragung durch Einsenden eines neuen LPGN SVP-Antrags und -Vertrags ein Einschreibungspaket kaufen.
- Der neue Eigentümer dieses Kontos akzeptiert jegliche steuerbezogenen Haftungen und Verpflichtungen, die sich aus Einkünften ergeben, die bereits vor der Eigentumsübertragung innerhalb des aktuellen Kalenderjahres durch den vorherigen Eigentümer erzielt wurden.

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

- Die Eigentumsübertragung erfolgt innerhalb von drei Geschäftstagen ab dem Erhalt aller Dokumente durch das Unternehmen.
- Das Unternehmen behält sich das Recht vor, die Übertragung zu genehmigen oder abzulehnen.
- Bevor die Übertragung durchgeführt werden kann, ist eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 USD zu zahlen.

Vor dem Verkauf eines LifePharm Global Network-Geschäfts oder Anteils an einer Geschäftseinheit muss der Verkäufer die Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network schriftlich über seine bzw. ihre Absicht informieren, das LifePharm Global Network-Geschäft bzw. die Anteile an einer Geschäftseinheit zu verkaufen. Der Verkäufer muss außerdem eine schriftliche Genehmigung der Compliance-Abteilung erhalten, bevor der Verkauf fortgesetzt werden kann. Aus dem Verkauf bzw. der Übertragung eines LifePharm Global Network-Geschäfts ergeben sich keine Änderungen an der Reihenfolge der Einschreibung.

## 3.19 – Trennung eines LifePharm Global Network-Geschäfts

SVPs von LifePharm Global können unter Umständen ihre LifePharm Global Network-Geschäfte als Ehegatten-Partnerschaften, reguläre Partnerschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung, Gesellschaften, Treuhandgesellschaften oder andere Geschäftseinheiten betreiben. Sobald eine Ehe mit einer Scheidung oder eine Gesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Partnerschaft, Treuhandgesellschaft oder sonstige Geschäftseinheit mit einer Auflösung endet, müssen Vorkehrungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass jedwede Trennung oder Aufteilung des Geschäfts derart erreicht wird, dass dies nicht die Interessen und das Einkommen anderer Geschäfte auf- oder abwärts in der Einschreibungslinie beeinträchtigt. Während des Scheidungs- oder Auflösungsverfahrens der Geschäftseinheit müssen die Parteien eine der folgenden Arbeitsmethoden befolgen.

- Eine der Parteien darf, nach Einwilligung der anderen Partei(en), das LifePharm Global Network-Geschäft gemäß einer schriftlichen Abtretung betreiben, wodurch der verzichtende Ehegatte, Anteilseigner, Partner oder Treuhandbegünstigter LifePharm Global Network die Befugnis erteilt, direkt und ausschließlich mit dem jeweils anderen Ehegatten oder nicht verzichtenden Anteilseigner, Partner oder Treuhandbegünstigten zu verhandeln.
- Die Parteien sind berechtigt, das LifePharm Global Network-Geschäft gemeinsam auf der Basis einer „normalen Geschäftsbeziehung“ fortzuführen; daraufhin werden sämtliche von LifePharm Global Network gezahlten Vergütungen gemäß dem Status quo vor dem Einreichen der Scheidung bzw. des Auflösungsverfahrens gezahlt. Dies ist das Standardverfahren, wenn sich die Parteien nicht auf das oben dargelegte Format einigen.

In keinem Fall wird die Downline von geschiedenen Eheleuten oder einer aufgelösten Geschäftseinheit aufgeteilt. In gleicher Weise wird LifePharm Global Network unter keinen Umständen Provisionen und Bonusschecks zwischen geschiedenen Eheleuten oder Mitgliedern von getrennten Geschäftseinheiten aufteilen. LifePharm Global Network erkennt nur eine Downline an und wird nur einen Provisionsscheck pro LifePharm Global Network-Geschäft und pro Provisionszyklus ausstellen. Provisionsschecks werden stets auf dieselbe Person oder juristische Person ausgestellt. Für den Fall, dass die Parteien in einem Scheidungs- oder Auflösungsverfahren nicht in der Lage sind, eine Streitigkeit über die Verteilung von Provisionen und das Eigentum am Geschäft, wie vom Unternehmen bestimmt, zeitgerecht zu lösen, wird der SVP-Vertrag unfreiwillig gekündigt.

Wenn ein ehemaliger Ehegatte im Rahmen einer Scheidung auf sämtliche Rechte an dem ursprünglichen LifePharm Global Network-Geschäft verzichtet hat, steht es ihm bzw. ihr frei, sich anschließend als Einzelperson seiner bzw. ihrer Wahl ohne Einhaltung der sechsmonatigen Wartefrist einzuschreiben. Für den Fall der Auflösung von Geschäftseinheiten muss der ehemalige Partner, Anteilseigner, das Mitglied oder andere mit der Einheit verbundene Person, die keine Anteile am Geschäft hält, sechs Kalendermonate ab dem Datum der endgültigen Auflösung warten, bevor eine erneute Einschreibung als SVP möglich ist. In jedem Fall hat der frühere Ehegatte oder Geschäftspartner keine Rechte an den SVPs in ihrer ehemaligen Downline oder an jeglichen ehemaligen Einzelhandelskunden. Sie müssen auf dieselbe Weise wie jeder andere neue SVP ein neues Geschäft entwickeln.

## 3.20 – Nachfolge

Beim Ableben oder Eintreten der Arbeitsunfähigkeit eines SVPs kann dessen Geschäft von den jeweiligen Erben übernommen werden. Dem Unternehmen sind entsprechende rechtliche Unterlagen einzureichen, um eine ordnungsgemäße Übertragung sicherzustellen. Dementsprechend sollte ein SVP einen Anwalt heranziehen, der ihn bzw. sie bei der Vorbereitung eines Testaments oder einer sonstigen testamentarischen Verfügung unterstützt. Wann auch immer ein LifePharm Global Network-Geschäft durch ein Testament oder sonstiges testamentarisches Verfahren übertragen wird,

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

erwirbt der Begünstigte das Recht, sämtliche Bonus- und Provisionszahlungen der Marketingorganisation des verstorbenen SVPs zu sammeln, unter der Voraussetzung, dass folgende Bedingungen erfüllt sind. Der/Die Nachfolger muss/müssen:

- einen SVP-Vertrag unterzeichnen,
- die Bedingungen und Bestimmungen des Vertrags einhalten,
- alle Voraussetzungen für den Status des verstorbenen SVPs erfüllen.

## **3.20.1 – Übertragung beim Tod eines selbstständigen Vertriebspartners**

Um die testamentarische Übertragung eines LifePharm Global Network-Geschäfts durchzuführen, muss der Testamentsvollstrecker LifePharm Global Network folgende Dokumente zur Verfügung stellen: (1) eine offizielle Sterbeurkunde, (2) notariell beglaubigte Testamentsvollstreckerzeugnisse oder Berufung eines Testamentsvollstreckers und (3) schriftliche Anweisungen des befugten Testamentsvollstreckers an LifePharm Global Network mit Angaben, an wen das Geschäft und das Einkommen übertragen werden soll.

## **3.20.2 – Übertragung bei Arbeitsunfähigkeit eines selbstständigen Vertriebspartners**

Um die testamentarische Übertragung eines LifePharm Global Network-Geschäfts aufgrund von Arbeitsunfähigkeit herbeizuführen, muss der Nachfolger LifePharm Global Network folgende Dokumente zur Verfügung stellen: (1) eine notariell beglaubigte Kopie der Ernennung als Treuhänder, (2) eine notariell beglaubigte Kopie des Treuhandvermöchtnisses oder anderer Dokumente, die die Rechte des Treuhänders zur Verwaltung des LifePharm Global Network-Geschäfts begründen, und (3) einen ausgefüllten und vom Treuhänder unterzeichneten Vertrag zum selbstständigen Vertriebspartner.

## **3.21 – Zugriff auf Virtual Office**

LifePharm Global Network stellt seinen SVPs online Virtual Offices zur Verfügung. Virtual Offices bieten den SVPs Zugriff auf vertrauliche und betriebsinterne Informationen, die ausschließlich zum Zweck der Förderung der Entwicklung des LifePharm Global Network-Geschäfts des SVPs und zur Umsatzsteigerung der LifePharm Global Network-Produkte verwendet werden dürfen.

## **ABSCHNITT 4 – WERBUNG**

### **4.1 – Allgemein**

Alle SVPs haben den guten Ruf von LifePharm Global Network und seinen Produkten zu schützen und zu fördern. Beim Marketing und der Werbung für LifePharm Global Network, die LifePharm Global Network-Chance sowie den Vergütungsplan und die LifePharm Global Network-Produkte sind jegliche unhöflichen, täuschenden, irreführenden, unethischen oder unmoralischen Verhaltensweisen bzw. Praktiken zu vermeiden.

Um für die Produkte, Dienste und die enorme Chance zu werben, die LifePharm Global Network anbietet, sollten SVPs die von LifePharm Global Network bereitgestellten Vertriebsinstrumente und unterstützenden Materialien nutzen. LPGN hat seine Produkte, Produktmarken, Werbematerialien und den Vergütungsplan sorgfältig konzipiert, um sicherzustellen, dass sie auf eine gerechte und wahrheitsgetreue Weise beworben werden, dass sie begründet sind und dass das Material die rechtlichen Anforderungen des Bundes und der Bundesstaaten erfüllen.

LifePharm Global Network behält sich ferner das Recht vor, die Genehmigung für sämtliche Vertriebsinstrumente, Werbematerialien, Werbung oder sonstige Literatur aufzuheben, und die SVPs verzichten auf sämtliche Forderungen auf Schadenersatz oder Vergütung, die sich aus oder im Zusammenhang mit einer solchen Aufhebung ergeben.

### **4.1.1 – Webseiten des selbstständigen Vertriebspartners**

Wenn ein SVP eine Webseite im Internet nutzen möchte, um für sein bzw. ihr Geschäft zu werben, darf er bzw. sie dies ausschließlich über das von LPGN replizierte Webseitenprogramm tun. Kein SVP darf selbstständig Webseiten erstellen, die die Namen, Logos oder Produktbeschreibungen von LifePharm Global Network verwenden oder auf sonstige Weise (gleich ob direkt oder indirekt) für LifePharm Global Network-Produkte oder die LifePharm Global Network-Chance werben. Auf der LifePharm Global Network-Produktseite selbst darf nur Werbung für LifePharm Global Network-Produkte und keine Links zu anderen Produkten gezeigt werden. Ferner darf ein SVP im Internet keine „blinde“ Werbung verwenden, die Aussagen über Produkte oder Einkünfte trifft, die letztlich mit LifePharm Global Network-Produkten oder der LifePharm Global Network-Chance oder dem LifePharm Global Network-Vergütungsplan in Verbindung gebracht werden. Die Nutzung jeglicher

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

anderer Internetwebsites, Webseiten oder Blogs (einschließlich, ohne darauf beschränkt zu sein, Online-Einkaufszentren, Online-Auktionen, Online-Geschäften oder virtuellen Einkaufsseiten, z. B. eBay, Amazon oder Craigslist) mit dem Ziel, den Verkauf von LPGN-Produkten, der LifePharm Global Network-Chance oder des Vergütungsplans zu fördern, ist strengstens untersagt. Es dürfen keine Webseitenbanner (Werbung) im Internet veröffentlicht oder bei Internet-Suchmaschinen (wie Google-Bannerwerbung) registriert werden, bevor die Genehmigung der LifePharm Global Network Compliance-Abteilung dafür erteilt wurde. Für die Genehmigung eines Webseitenbanners (Werbung) verlangt LifePharm Global Network einen Ausdruck des Webseitenbanners und aller mit dieser Website verlinkten Webseiten. SVPs müssen für die Bearbeitung solcher Genehmigungen vier Wochen einkalkulieren.

Jegliche Änderung eines genehmigten Webseitenbanners (Werbung) oder einer der Inhalte ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch LifePharm Global Network kann, im Ermessen von LifePharm Global Network, zur Aussetzung oder Kündigung des IBO-Vertrags führen.

Ein Haftungsausschluss sollte folgendermaßen lauten:

„Der Link, auf den Sie geklickt haben, führt zu einer Website, die nicht von LifePharm Global Network unterstützt oder betrieben wird. Die auf dieser Seite angegebene Information und Ansichten stammen ausschließlich vom Eigentümer dieser Website und stellen keine Werbung für Produkte von LifePharm Global Network dar. Wenn Sie diesen Haftungsausschluss gelesen und verstanden haben, klicken Sie unten auf Weiter.“

## 4.1.2 – Domain-Namen, E-Mail-Adressen, soziale Medien

Um seine Marken zu bewahren und zu schützen, verbietet LifePharm Global Network jegliche Nutzung seiner Marken und Dienstleistungsmarken in jeglicher Form in den URLs von Internetwebseiten und Domain-Namen. Sofern nicht im Online Antrag und -Vertrag anders bestimmt, dürfen SVPs nicht versuchen, irgendwelche Handelsnamen, Marken, Dienstleistungsnamen und -marken sowie Produktnamen von LifePharm Global Network sowie den Namen des Unternehmens und Ableitungen davon (d. h. Laminin, Lami9, Life-Pharm) für irgendwelche Internetdomain-Namen, E-Mail-Adressen oder Namen und Adressen in sozialen Medien verwenden.

SVPs sind berechtigt, sich als einzelner SVP für LifePharm Global Network in sozialen Medien zu listen, sie dürfen jedoch kein Profil oder keine Fanseite erstellen, die den Namen und/oder Handelsmarken von LifePharm Global Network (LifePharm Global Network, Laminine, OPT9, usw.) oder sonstige Ableitungen davon (d. h. Laminin, Lami9, Life-Pharm) enthalten. SVPs sind für alle Inhalte auf diesen Websites, einschließlich sämtlicher Kommentare auf diesen Websites von Dritten, verantwortlich. SVPs sind für die Löschung oder Bearbeitung jeglicher Kommentare verantwortlich, die nicht den LifePharm Global Network-Richtlinien entsprechen. SVPs, in deren sozialen Netzwerken beleidigende, anzügliche oder bössartige Kommentare enthalten sind, werden von ihrem LifePharm Global Network-Konto suspendiert oder gekündigt. Websites von sozialen Netzwerken dürfen keine Aussagen enthalten, die behaupten, dass LifePharm Global Network-Produkte Krankheiten, Gebrechen oder Leiden heilen oder eine reguläre medizinische Behandlung oder verschreibungspflichtige Medikamente ersetzen.

## 4.1.3 – Audio- und Videoaufnahmen

Alle Materialien von LifePharm Global Network, gleich ob gedruckt, elektronisch erstellt, computergeneriert auf Film oder durch Tonaufnahmen produziert, sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder ganz noch in Teilen durch LifePharm Global Network -SVPs oder jegliche andere Personen, sofern nicht durch LifePharm Global Network befugt, vervielfältigt werden. Die Erlaubnis zur Vervielfältigung von Materialien wird nur in Ausnahmefällen in Betracht gezogen. Es ist den SVPs untersagt, Audio- oder Videoaufnahmen von Reden, Diskussionen, Konferenzgesprächen oder sonstigen Präsentationen zu machen, die von der LifePharm Global Network-Compliance-Abteilung, von Handlungsbevollmächtigten, Vertretern oder Mitarbeitern gehalten werden, sofern dies nicht schriftlich durch einen Geschäftsführer von LifePharm Global Network genehmigt wurde. Ein SVP ist nicht berechtigt, Literatur, Filme, elektronisch oder mit dem Computer erstellte Druckmedien oder Tonaufnahmen, die denen von LifePharm Global Network für seine SVPs produzierten, veröffentlichten und zur Verfügung gestellten in ihrer Art ähnlich sind, zu produzieren, zu verkaufen oder zu verteilen. Ferner sind SVPs nicht berechtigt, nicht vom Unternehmen stammende Materialien, die suggerieren oder vermuten lassen, dass besagte Materialien von LifePharm Global Network stammen, zu kaufen, zu verkaufen oder zu verteilen.

## 4.1.4 -Fernseh-, Radio- und Zeitungswerbung

Jegliche Fernseh-/Radio-/Zeitungswerbung muss vor der Verwendung bei der Compliance-Abteilung zur Genehmigung

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

eingereicht werden. Radio- und Fernsehwerbung muss einem zuvor genehmigten Skript folgen und darf nicht in der Form von Frage-/Antwort-Serien erfolgen.

## 4.1.5 – Visitenkarten und Briefpapier

Briefpapier, Briefkopf, Visitenkarten usw. dürfen durch eine fremde Druckerei bestellt werden. SVPs dürfen außerdem eigenes Briefpapier, einen eigenen Briefkopf und eigene Visitenkarten usw. entwerfen. Diese Designs müssen vor dem Drucken schriftlich bei der Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network eingereicht und von dieser genehmigt werden.

Aus sämtlichen Karten, Briefköpfen, Schildern, Werbematerialien, verbalen Konversationen usw., die zu Werbezwecken für das Geschäft verwendet werden, muss eindeutig hervorgehen, dass Sie ein SVP sind. Sie dürfen nicht implizieren oder behaupten, dass Sie ein Vertreter, bevollmächtigter Vertreter, Mitarbeiter, Joint Venture oder Franchisenehmer von LifePharm Global Network sind.

## 4.1.6 – Marken und Urheberrechte

Bei dem Namen von LifePharm Global Network sowie weiteren eventuell von LifePharm Global Network angenommenen Namen handelt es sich um Handelsnamen, Markenzeichen und Dienstleistungsmarken von LifePharm Global Network. Als solche sind diese Marken für LifePharm Global Network von großem Wert und werden den SVPs ausschließlich zu ausdrücklich genehmigten Zwecken zur Verfügung gestellt. LifePharm Global Network wird die Nutzung seiner Warenzeichen, Marken, Designs, Symbole oder jeglicher Ableitungen solcher Marken durch alle Personen, einschließlich SVPs von LifePharm Global Network, für nicht genehmigte Zwecke ohne seine vorherige schriftliche Genehmigung nicht erlauben.

Bei den Inhalten aller eingetragenen Firmenereignisse handelt es sich um urheberrechtlich geschütztes Material. SVPs sind nicht berechtigt, aufgezeichnete Firmenereignisse und Reden ohne die schriftliche Genehmigung von LifePharm Global Network zum Verkauf zu produzieren.

## 4.1.7 – Medien und Medienanfragen

SVPs dürfen nicht versuchen, auf Medienanfragen in Bezug auf LifePharm Global Network, dessen Produkte oder Dienste oder ihre selbstständigen LifePharm Global Network-Geschäfte zu antworten. Sämtliche Anfragen von Medien jeglicher Art müssen unverzüglich an die Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network verwiesen werden. Diese Richtlinie ist darauf ausgelegt sicherzustellen, dass der Öffentlichkeit genaue und einheitliche Informationen sowie ein angemessenes öffentliches Image vermittelt werden.

## 4.1.8 – Unerwünschte E-Mails

LifePharm Global Network erlaubt SVPs nicht, unaufgefordert kommerzielle E-Mails zu versenden, wenn solche E-Mails nicht die geltenden Gesetze und Vorschriften, einschließlich und ohne Einschränkung des US-CAN SPAM Act, erfüllen. LifePharm Global Network erlaubt SVPs nicht, 1) unaufgefordert E-Mail-Nachrichten an Online-Nutzer zu versenden, die E-Mail- oder Internetadressen von Ihrem Konto enthalten, 2) Nachrichten zu veröffentlichen, die Ihre Serviceadresse in Newsgroups enthalten und nicht in Bezug zu Ihren Produkten oder Diensten stehen, und 3) unaufgefordert E-Mails an Listen von Nutzern zu versenden, die sich nicht in Ihrer Downline befinden oder mit denen Sie vorher keine geschäftliche oder persönliche Beziehung haben. Jegliche von einem SVP gesendete E-Mail, die für LifePharm Global Network, die LifePharm Global Network-Chance oder für die Produkte und Dienste von LifePharm Global Network wirbt, muss folgende Anforderungen erfüllen:

- Der Absender muss über eine funktionsfähige Absender-E-Mail-Adresse verfügen.
- In der E-Mail muss ein Hinweis enthalten sein, der den Empfänger darauf hinweist, dass er oder sie über die funktionsfähige Absender-E-Mail-Adresse auf die E-Mail antworten kann, um zu verlangen, dass ihm bzw. ihr keine weiteren unaufgeforderten E-Mail-Anfragen oder Korrespondenz zugesendet werden (ein funktionsfähiger Hinweis zur Abmeldung).
- Die E-Mail muss die Postadresse des SVPs enthalten.
- In der E-Mail muss eindeutig und sichtbar ausgewiesen werden, dass es sich bei der Nachricht um Werbung oder eine Anfrage handelt.
- Die Verwendung von täuschenden Betreffzeilen und/oder falschen Kopfzeilen-Informationen ist untersagt.
- Allen Abmeldeaufforderungen, ob per E-Mail oder regulärer Post erhalten, ist nachzukommen. Wenn ein SVP eine Abmeldeaufforderung von dem Empfänger einer E-Mail erhält, muss der SVP diese Abmeldeaufforderung an das Unternehmen weiterleiten.



LifePharm Global Network ist berechtigt, in regelmäßigen Abständen Werbe-E-Mails im Namen der SVPs zu versenden. Durch den Abschluss des SVP-Vertrags erklärt sich der SVP damit einverstanden, dass das Unternehmen solche E-Mails versenden darf und solche oben beschriebenen E-Mails die Postadresse und E-Mail-Adresse des SVPs enthalten dürfen. SVPs werden den Abmeldeaufforderungen, die als Folge solcher vom Unternehmen gesendeten E-Mails eingehen, nachkommen.

## 4.1.9 – Unerwünschte Kommunikation

Mit Ausnahme der Bestimmungen in diesem Abschnitt sind SVPs nicht berechtigt, unerwünschte Faxmitteilungen im Zusammenhang mit ihrem LifePharm Global Network-Geschäft zu nutzen oder zu übermitteln. Der Begriff „unerwünschte Faxmitteilungen“ bezeichnet die Übertragung von Materialien oder Informationen per Faxgerät oder Computer, die für LifePharm Global Network, dessen Produkte, Vergütungsplan oder jegliche anderen Aspekte des Unternehmens werben oder Verkaufsförderung betreiben und an beliebige Personen übermittelt werden, mit der Ausnahme, dass diese Bedingungen kein Fax umfassen: (a) an jegliche Personen mit vorheriger ausdrücklicher Einladung oder Erlaubnis dieser Person oder (b) an jegliche Personen, mit denen der SVP eine geschäftliche oder persönliche Beziehung hat. Der Begriff „etablierte geschäftliche oder persönliche Beziehung“ bezeichnet eine vorherige oder bestehende Beziehung, die auf einer freiwilligen, beidseitigen Kommunikation zwischen einem SVP und einer Person auf der Grundlage folgender Punkte besteht: (a) eine Anforderung, Bewerbung, Kauf oder Transaktion durch die Person in Bezug auf die von einem solchen SVP angebotenen Produkte oder (b) eine persönliche oder familiäre Beziehung, die nicht zuvor durch eine der beiden Parteien beendet wurde.

## 4.1.10 – Telefonbucheinträge

Die SVPs dürfen sich selbst als „Selbstständige Vertriebspartner von LifePharm Global Network“ im Telefon- und Branchenbuch des Telefonverzeichnisses oder bei Online-Verzeichnissen unter ihrem eigenen Namen eintragen lassen. SVPs ist es nicht gestattet, Display-Werbung in Telefon- oder Online-Verzeichnissen unter Verwendung des Namens oder Logos von LifePharm Global Network zu platzieren. SVPs ist es nicht gestattet, sich am Telefon mit „LifePharm“, „LP Global“, „LP Global Network“, „LifePharm Global“ oder auf andere Weise zu melden, die dem Anrufer Anlass geben zu glauben, dass er bzw. sie eine Niederlassung von LifePharm Global Network erreicht hat. Wenn ein SVP seinen/ihren Namen in einem Telefon- oder Online-Verzeichnis veröffentlichen möchte, muss dieser im folgenden Format aufgeführt werden:

Name des SVPs

Selbstständiger Vertriebspartner von LifePharm Global Network

## 4.2 – Unerlaubte Forderungen und Handlungen

### 4.2.1 – Schadenersatz

Ein SVP ist in vollem Maß für all seine bzw. ihre mündlichen und schriftlichen Aussagen in Bezug auf die Produkte, Dienste und den Vergütungsplan von LifePharm Global Network, die nicht ausdrücklich in den offiziellen Materialien von LifePharm Global Network enthalten sind, verantwortlich. SVPs erklären sich damit einverstanden, LifePharm Global Network und die Direktoren, Geschäftsführer, Mitarbeiter und Vertreter von LifePharm Global Network gegen jegliche Haftung, einschließlich Urteilen, Zivilstrafen, Rückerstattungen, Anwaltsgebühren, Gerichtskosten oder Geschäftsmöglichkeiten, die LifePharm Global Network infolge der unerlaubten Darstellungen oder Handlungen des SVPs entstanden sind, schad- und klaglos zu halten. Diese Bestimmung besteht über die Beendigung des SVP- Vertrags hinaus.

### 4.2.2 – Produktversprechen

Es dürfen keine Behauptungen (die persönliche Erfahrungsberichte enthalten) hinsichtlich der therapeutischen, heilenden oder wohltuenden Eigenschaften jeglicher von LifePharm Global Network angebotenen Produkte gemacht werden, sofern diese nicht in der offiziellen Literatur von LifePharm Global Network enthalten sind. SVP dürfen vor allem keine Behauptungen aufstellen, dass LifePharm Global Network-Produkte sinnvoll für die Heilung, Behandlung, Diagnose, Milderung oder Verhütung von irgendwelchen Krankheiten sind.

Persönliche Geschichten/Erfahrungen müssen die ganz eigenen des SVPs sein und müssen jegliche Behauptungen zur Heilung, Behandlung oder Verschreibung vermeiden. Sie dürfen keine Auflistung von Gebrechen, Körpersystemen oder Krankheiten jeglicher Art enthalten.

## Was Sie über die LifePharm Global Network-Produkte sagen dürfen:

Die LPGN-Produkte können dabei helfen...

- Stressreaktionen abzumildern
- einen gesunden Cortisolspiegel aufrechtzuerhalten
- den Serotoninspiegel zu regulieren
- gute Stimmung zu fördern
- Anzeichen von physischem und mentalem Stress zu reduzieren
- die physische und mentale Stärke zu fördern
- die emotionale Ausgeglichenheit zu verbessern
- erholsameren Schlaf zu fördern
- zu schnellerer Regeneration nach dem Sport zu führen
- Muskeltonus und Kraft zu erhöhen
- die Aufmerksamkeit zu steigern
- Ausdauer und Energie zu verbessern
- die Gehirnfunktion und -aktivität zu unterstützen
- die Konzentration zu verbessern
- die Anzeichen normaler Alterung zu verringern
- die Libido/das sexuelle Verlangen zu erhöhen
- Kollagen für gesündere Haut zu bilden
- die natürliche DHEA-Produktion zu stimulieren
- das allgemeine Wohlbefinden zu steigern

## Was Sie nicht über das LifePharm Global Network Laminine-Produkt sagen dürfen:

- LifePharm Global Network-Produkte heilen sämtliche Krankheiten, Gebrechen oder Leiden.
- LifePharm Global Network-Produkte werden zur Heilung sämtlicher Krankheiten, Gebrechen oder Leiden eingesetzt.
- LifePharm Global Network-Produkte heilen sämtliche Krankheiten, Gebrechen oder Leiden.
- LifePharm Global Network-Produkte ersetzen eine reguläre medizinische Behandlung oder verschreibungspflichtige Medikamente.

### 4.2.3 – Aussagen über Einkommen

Wenn ein SVP die LifePharm Global Network-Chance oder den Vergütungsplan einem potenziellen SVP präsentiert oder diese mit ihm bespricht, darf er keine Erwartungen oder Aussagen zum Einkommen ausdrücken.

### 4.3 – Verkaufsstellen

SVPs dürfen Produkte oder Literatur von LifePharm Global Network an ausgewählten Verkaufsstellen, einschließlich Reformhäusern, Lebensmittelgeschäften, Handelsketten, Einkaufszentren und Märkten, in denen Einzelpersonen Stände aufstellen können, sowie in privaten Büros oder Clubs ausstellen oder verkaufen.

SVPs, die die Produkte und/oder Geschäftschance von LifePharm Global Network vermarkten, müssen:

- den DSHEA-Haftungsausschluss gemäß Abschnitt 4.2.2 der vorliegenden Richtlinien und Verfahren anzeigen
- einen Haftungsausschluss zum Einkommen gemäß Abschnitt 4.2.3 der vorliegenden Richtlinien und Verfahren anzeigen
- angeben, dass sie ein selbstständiger Vertriebspartner und kein Vertreter des Unternehmens sind

Alle oben genannten Anforderungen müssen gut sichtbar angezeigt werden.

SVPs, die die Produkte von LifePharm Global Network an Verkaufsstellen vermarkten, dürfen die LPGN-Produkte nicht zusammen mit anderen, nicht direkt von LPGN angebotenen Produkten vermarkten/verkaufen.

Die Produkte von LifePharm Global Network dürfen an Einzelhandelskunden nicht unter den vom Unternehmen veröffentlichten empfohlenen Verkaufspreisen verkauft werden. LifePharm Global Network-Produkte dürfen zum Großhandelspreis nur an Einzelpersonen verkauft werden, die gemäß 4.4.1 der vorliegenden Richtlinien und Verfahren als SVP eingeschrieben sind.

### 4.4 – Messen, Ausstellungen und andere Verkaufsforen

LifePharm Global Network fordert seine SVPs dazu auf, LifePharm Global Network-Produkte bei renommierten Messen und Ausstellungen auszustellen und zu präsentieren. SVPs dürfen LifePharm Global Network-Produkte bei Messen und Fachbesucherausstellungen ausstellen und/oder verkaufen.

## 4.4.1- Werbung und Verkaufspreis der Produkte

SVPs bestätigen und erklären, dass die Werbung und der Verkauf aller Produkte im Internet nur auf einer vom Unternehmen genehmigten Website erfolgen darf und dass der Werbe- und Verkaufspreis aller Produkte auf einer solchen Website (1) bei Verkauf an einen Bewerber nicht unter dem Großhandelspreis der Produkte zzgl. angemessener Versandkosten und Unternehmenskosten für Steuern und Bearbeitung liegen darf und (2) beim Verkauf an einen Nicht-Bewerber (z. B. Kunden usw.) nicht unter dem vom Unternehmen empfohlenen Einzelhandelspreis zzgl. angemessener Versandkosten und Unternehmenskosten für Steuern und Bearbeitung liegen darf. Im Zusammenhang mit diesem Abschnitt bestätigt der SVP außerdem, dass jegliche Werbung in Bezug auf den Produktpreis wahrheitsgemäß ist und keine irreführenden Aussagen enthält (z. B. „günstigster verfügbarer Preis“, der darauf schließen lässt, dass ein SVP die Produkte zu einem geringeren Preis als andere SVPs usw. verkaufen darf). Der SVP bestätigt und erklärt, dass er bzw. sie keine Produkte im Internet bewerben oder verkaufen wird, die von einem anderen SVP erworben wurden. Jeglicher Verstoß gegen diesen Abschnitt durch einen SVP stellt eine Verletzung des Vertrags dar und unterliegt den hierin dargelegten Verfahren bei Vertragsbruch.

## 4.5 – Telemarketing-Techniken

Die Federal Trade Commission und die Federal Communications Commission verfügen jeweils über Gesetze, die Telemarketing-Praktiken einschränken. Beide Bundesbehörden (sowie eine Vielzahl von Ländern) verfügen im Rahmen ihrer Telemarketing-Gesetze über Bestimmungen zum Anrufverbot. Obwohl LifePharm Global Network SVPs nicht als „Telefonverkäufer“ im herkömmlichen Sinne des Wortes betrachtet werden, definieren diese Regierungsbestimmungen den Begriff „Telefonverkäufer“ und „Telemarketing“ im weiteren Sinne, sodass Sie durch Ihre unbeabsichtigte Handlung, jemanden anzurufen, der auf der landesweiten Anrufsverbotsliste gelistet ist, möglicherweise gegen das Gesetz verstoßen. Diese Bestimmungen dürfen ferner nicht leicht genommen werden, da sie empfindliche Strafen nach sich ziehen.

Aus diesem Grund dürfen sich SVPs bei der Ausübung ihres LifePharm Global Network-Geschäfts nicht an Telemarketing-Maßnahmen beteiligen. Der Begriff „Telemarketing“ bezeichnet das Tätigen von einem oder mehreren Telefonanrufen an Einzelpersonen oder juristische Personen, um den Kauf von Produkten oder Diensten von LifePharm Global Network zu veranlassen oder um sie für die LifePharm Global Network-Chance zu rekrutieren. „Kaltakquise“ bei potenziellen Kunden oder SVPs, die entweder den Verkauf von LifePharm Global Network-Produkten oder -Diensten fördern oder für die LifePharm Global Network-Chance werben, gilt als Telemarketing und ist untersagt. Telefonanrufe an potenzielle Kunden oder SVPs („Interessenten“) sind unter folgenden Bedingungen zulässig:

- wenn der SVP mit dem Interessenten über eine etablierte Geschäftsbeziehung verfügt. Eine „etablierte Geschäftsbeziehung“ ist eine Beziehung zwischen einem SVP und einem Interessenten auf der Basis des Einkaufs, den der Interessent bei dem SVP getätigt hat.
- SVPs dürfen in Bezug auf die Ausübung ihres LifePharm Global Network-Geschäfts keine automatischen Telefonwahlsysteme oder Software verwenden.
- SVPs dürfen keine abgehenden Telefongespräche bei Personen mit einer vorher aufgenommenen Nachricht („automatisierte Nachricht“) in Bezug auf die Produkte, Dienste oder Chance von LifePharm Global Network tätigen oder initiieren.

## ABSCHNITT 5 – VERTRIEBSANFORDERUNGEN

### 5.1 – Produktverkauf

Der LifePharm Global Network-Vergütungsplan basiert auf dem Verkauf der Produkte und Dienste von LifePharm Global Network an Endkunden. SVPs müssen die Anforderungen an den persönlichen Einzelhandelsumsatz und den Einzelhandelsumsatz der Marketingorganisation erfüllen (und andere in dem vorliegenden Vertrag dargelegten Verpflichtungen erfüllen), um sich für Bonus- und Provisionszahlungen und Einstufungen auf höhere Leistungsebenen zu qualifizieren. SVPs müssen folgende Vertriebsanforderungen erfüllen, um sich für den Verdienst von Provisionen zu qualifizieren:

- SVPs müssen die Anforderungen an den persönlichen Umsatz und Gruppenumsatz erfüllen, um die Anforderungen an ihren Rang, wie im LifePharm Global Network-Vergütungsplan angegeben, zu erfüllen.
- Über 70 Prozent der monatlichen Großhandelsprodukteinkäufe eines SVPs müssen von Einzelhandelskunden konsumiert bzw. an solche verkauft werden, bei denen es sich nicht um SVPs von LifePharm Global Network

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

handelt. Diese Anforderung muss erfüllt sein, bevor neue Bestellungen von LifePharm Global Network erworben werden können.

## 5.2 – Keine Gebietsbeschränkungen

Es werden niemandem exklusive Gebiete gewährt.

## 5.3 – Kaufbelege

Alle SVPs müssen ihren Einzelhandelskunden beim Verkauf eine Kopie des Bestellformulars für Einzelhandelskunden zur Verfügung stellen. In diesem Formular werden die Kundenzufriedenheitsgarantie sowie sonstige vom Staat oder Bundesstaat gewährte Verbraucherschutzrechte dargelegt. SVPs müssen Kopien sämtlicher Bestellformulare für Einzelhandelskunden für einen Zeitraum von zwei Jahren aufbewahren und sie LifePharm Global Network auf Verlangen des Unternehmens zur Verfügung stellen. LifePharm Global Network bewahrt Aufzeichnungen auf, die die Einkäufe der Direktkunden des SVPs dokumentieren. Ferner muss der SVP den Käufer mündlich über dessen Rechte zur Stornierung informieren.

1 – Die Bestellformulare für Einzelhandelskunden befinden sich auf der Registerkarte „Ressourcen“ in Ihrem Virtual Office. Während des Verkaufs müssen Sie die erforderlichen Informationen auf dem Kaufbeleg, einschließlich der bestellten Posten, der Transaktionssumme und des Namens, der Adresse und Telefonnummer des Kunden, ausfüllen. Sie müssen eine Kopie des Kaufbelegs in Ihren Unterlagen aufbewahren.

2 – Sie müssen Kopien sämtlicher Einzelhandelsverkaufsbelege für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren aufbewahren. Wir werden die Unterlagen für Bestellungen, die von Ihren Kunden direkt beim Unternehmen vorgenommen wurden, aufbewahren.

## ABSCHNITT 6 – BONUS- UND PROVISIONSZAHLUNGEN

### 6.1 – Bedingungen und Ansammlung von Boni und Provisionen

Bedingungen für Boni und Provisionen: Ein SVP muss aktiv sein und den Vertrag erfüllen, um sich für Bonus- und Provisionszahlungen zu qualifizieren. Solange ein SVP die Bedingungen des Vertrags einhält, wird LifePharm Global Network Provisionen gemäß dem LifePharm Global Network-Vergütungsplan an diesen SVP zahlen.

#### 6.1.1 – Anpassungen für Warenrücksendungen

SVPs erhalten Bonus- und Provisionszahlungen basierend auf dem tatsächlichen Verkauf von Produkten und Diensten an Endverbraucher. Wenn ein Produkt an LifePharm Global Network zur Rückerstattung retourniert oder vom Unternehmen zurückgekauft wird, stehen im Ermessen des Unternehmens folgende Möglichkeiten zur Verfügung: (1) Die dem bzw. den zurückgesendeten oder zurückgekauften Produkt(en) zurechenbaren Bonus- und Provisionszahlungen werden in dem Monat abgezogen, in dem die Rückerstattung geleistet wird und in jeder weiteren darauffolgenden Zahlungsperiode, bis die Provision von den SVPs, die Bonus- und Provisionszahlungen für den Verkauf der zurückerstatteten Produkte erhalten haben, zurückgezahlt wurde. (2) Das dem bzw. den zurückgesendeten oder zurückgekauften Produkt(en) zurechenbare PrV wird in dem Monat abgezogen, in dem die Rückerstattung geleistet wird.

#### 6.1.2 – Provisionsanpassungen

In seinem alleinigen Ermessen ist LifePharm Global Network berechtigt, Bonus- oder Provisionszahlungen eines SVPs, die dem eWallet des SVPs irrtümlicherweise gutgeschrieben wurden, anzupassen und jegliche fehlerhafte Zahlungen an den SVP per Überweisung oder Scheck anzupassen. Eine solche Korrektur kann zum Abzug von Mitteln vom eWallet-Guthaben des SVPs zum Zeitpunkt, an dem der Fehler erkannt wird, oder zu einer Anpassung der nächsten Zahlung per Überweisung oder Scheck führen, die an den SVP zu leisten ist. LifePharm Global Network wird den SVP über den Fehler und die Lösungsmethode informieren.

## ABSCHNITT 7 – PRODUKTGARANTIE, RETOUREN UND BESTANDSRÜCKKAUF

### 7.1 – Retouren durch Einzelhandelskunden

LifePharm Global Network bietet allen Einzelhandelskunden durch seine selbstständigen Vertriebspartner eine 30-tägige Geld-zurück-Garantie an. Jeder SVP ist daran gebunden, der Garantie des Einzelhandelskunden nachzukommen. Wenn ein Einzelhandelskunde aus irgendeinem Grund mit einem Produkt von LifePharm Global Network nicht zufrieden sein sollte, ist der Einzelhandelskunde berechtigt, den nicht genutzten Teil des Produkts innerhalb von dreißig Tagen an den SVP zurückzugeben, von dem das Produkt erworben wurde, um eine vollständige Rückerstattung des Kaufpreises zu erhalten. Allen Einzelhandelskunden ist eine Kopie des Bestellformulars für Einzelhandelskunden als Beleg für diesen

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

Kauf zur Verfügung zu stellen.

Durch Unterzeichnung des Bestellformulars für Einzelhandelskunden bestätigen sowohl der Kunde als auch der SVP, dass der Kunde über das Rückgaberecht informiert wurde und dass beide Parteien das Rückgaberecht gelesen haben und je eine Kopie des Bestellformulars für Einzelhandelskunden für seine bzw. ihre Unterlagen aufbewahren werden.

## 7.1.1 – Ersatz von Kundenprodukten

Wenn ein SVP Waren an LifePharm Global Network zurückgibt, die ihm bzw. ihr durch einen persönlichen Einzelhandelskunden zurückgesendet wurden, muss das Produkt innerhalb von 10 Tagen ab der Rückgabe der Waren an den SVP durch den Einzelhandelskunden bei LifePharm Global Network eingehen und der Rücksendung muss das unterzeichnete Bestellformular für Einzelhandelskunden beiliegen, das der SVP dem Kunden beim Verkauf ausgehändigt hat. LifePharm Global Network ist berechtigt, ein zurückgegebenes Produkt höchstens dreimal (3-mal) zu ersetzen.

## 7.2 – Rückgabe von Bestands- und Verkaufshilfen durch selbstständige Vertriebspartner

SVPs können Verkaufshilfen und Großhandelsprodukte, die sich in einem wiederverkaufbaren Zustand befinden, innerhalb von 30 Tagen ab dem Einschreibungskauf zurückgeben und erhalten dafür eine Rückerstattung für die wiederverkaufbaren Artikel abzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 Prozent.

Um eine Rückerstattung von LifePharm Global Network gemäß dieser Richtlinie zu erhalten, müssen folgende Anforderungen erfüllt sein:

1. Die zurückgegebenen Artikel müssen persönlich durch den selbstständigen Vertriebspartner von LifePharm Global Network erworben worden sein (Einkäufe von anderen selbstständigen Vertriebspartnern oder Dritten können nicht zurückerstattet werden).
2. Die Artikel müssen sich in einem wiederverkaufbaren Zustand befinden (siehe nachstehende Definition von „wiederverkaufbar“).
3. Beim Erhalt der wiederverkaufbaren Produkte und Verkaufshilfen erhält der selbstständige Vertriebspartner die Nettokosten des wiederverkaufbaren Produkts abzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 Prozent zurückerstattet. Sämtliche Provisionen werden von SVPs zurückgezogen, die Provisionen aus der entsprechenden Bestellung erhalten haben. Versandgebühren, die einem selbstständigen Vertriebspartner beim Kauf der Artikel entstanden sind, werden nicht zurückerstattet. Wenn die Einkäufe mittels einer Kreditkarte getätigt wurden, erfolgt die Rückerstattung auf dasselbe Konto.
4. Wenn die zurückgegebenen Produkte Teil eines Pakets sind (einschließlich etwaiger Sonderangebote), die kostenlose Produkte beinhalteten, wird die Anzahl kostenloser Produkte für das Paket zuerst von der Anzahl der zurückgegebenen Produkte abgezogen und die verbleibende Anzahl an Artikeln wird, abzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 10 Prozent, anteilig zurückerstattet.
5. Das Produkt muss noch mindestens 90 Tage bis zum Ablaufdatum verwendbar sein.

## 7.2 – Rückgabe von Bestands- und Verkaufshilfen durch selbstständige Vertriebspartner

SVPs können Verkaufshilfen und Großhandelsprodukte, die sich in einem wiederverkaufbaren Zustand befinden, innerhalb von 30 Tagen ab dem Einschreibungskauf zurückgeben und erhalten dafür eine 100-prozentige Rückerstattung für die wiederverkaufbaren Einheiten abzüglich Versand- und Bearbeitungsgebühren.

Um eine Rückerstattung von LifePharm Global Network gemäß dieser Richtlinie zu erhalten, müssen folgende Anforderungen erfüllt sein:

1. Die zurückgegebenen Artikel müssen persönlich durch den selbstständigen Vertriebspartner von LifePharm Global Network erworben worden sein (Einkäufe von anderen selbstständigen Vertriebspartnern oder Dritten können nicht zurückerstattet werden).
2. Die Artikel müssen sich in einem wiederverkaufbaren Zustand befinden (siehe nachstehende Definition von „wiederverkaufbar“).
3. Beim Erhalt der wiederverkaufbaren Produkte und Verkaufshilfen erhält der selbstständige Vertriebspartner die Nettokosten des wiederverkaufbaren Produkts abzüglich Versand- und Bearbeitungsgebühren zurückerstattet. Sämtliche Provisionen werden von SVPs zurückgezogen, die Provisionen aus der entsprechenden Bestellung

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

erhalten haben. Wenn die Einkäufe mittels einer Kreditkarte getätigt wurden, erfolgt die Rückerstattung auf dasselbe Konto.

4. Wenn die zurückgegebenen Produkte Teil eines Pakets sind (einschließlich Sonderangebote), die kostenlose Produkte beinhalteten, wird die Anzahl kostenloser Produkte für das Paket zuerst von der Anzahl der zurückgegebenen Produkte abgezogen und die verbleibende Anzahl an Artikeln wird, abzüglich Versand- und Bearbeitungsgebühren, anteilig zurückerstattet.
5. Das Produkt muss noch mindestens 90 Tage bis zum Ablaufdatum verwendbar sein.

## 7.3 – Rückgabe von Beständen zur Rückerstattung bei Kündigung des Lieferantenvertrags

Anfragen zur Rückgabe von Beständen durch einen SVP aus irgendeinem anderen Grund als einer Schadenersatzforderung werden als Anfrage zur freiwilligen Beendigung des Lieferantenvertrags behandelt. Wenn ein SVP seinen/ihren Lieferantenvertrag kündigen möchte, hat er/sie ggf. das Recht auf Rückerstattung von ungeöffneten, wiederverkaufbaren Bestandsartikeln mit aktuellen Kennzeichnungen, abzüglich sämtlicher Provisionen und Rabatte, die diesem SVP gezahlt wurden, sowie abzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 Prozent, vorausgesetzt, dass diese Produkte bei LPGN aktuell vorrätig sind und verkauft werden und innerhalb eines Jahres ab dem ursprünglichen Kaufdatum mit vorausbezahlter Fracht und Versicherung zurückgegeben werden. Das Unternehmen wird von dem an den SVP zurückgezählten Rückerstattungsbetrag sämtliche Provisionen, Boni, Rabatte oder andere Incentives, die der SVP im Zusammenhang mit den zurückgegebenen Waren erhalten hat, abziehen. Um Bestandsartikel zur Rückerstattung zurückzusenden, muss der SVP die unter 7.4 der LPGN-Richtlinien und -Verfahren dargelegten Verfahren befolgen. LPGN akzeptiert keine Rückgabe von Einzelposten, die aus Kits oder Paketen mit mehreren Artikeln stammen. Der SVP gewährt eine Bearbeitungszeit von mindestens 10 Tagen ab dem Tag des Erhalts der Produkte. Sämtliche Rückerstattungen werden in derselben Form wie die ursprüngliche Zahlung angeboten. LPGN ist nicht verpflichtet, Produkte zurückzuerstatten, die unter der 70-Prozent-Regel gemäß Abschnitt 5.1 der Richtlinien und Verfahren verkauft wurden. Bei Gewährung der Rückerstattung wird der Lieferantenvertrag unverzüglich beendet.

## 7.3 – Rückgabe von Beständen zur Rückerstattung bei Kündigung des Lieferantenvertrags

SVPs von LifePharm Global Network dürfen Bestandsartikel innerhalb von 30 Tagen ab Kaufdatum abzüglich Versand- und Bearbeitungsgebühren zurücksenden, um eine 100-prozentige Rückerstattung zu erhalten. Die Grenze liegt bei 300 USD in einem Zeitraum von 12 Monaten. Wenn die Rückgaben innerhalb von 12 Monaten den Betrag von 300 USD überschreiten, wird die Rückgabe als Anfrage zur freiwilligen Beendigung des Lieferantenvertrags behandelt. Das Unternehmen wird von dem an den SVP zurückgezählten Rückerstattungsbetrag sämtliche Provisionen, Boni, Rabatte oder andere Incentives, die der SVP im Zusammenhang mit den zurückgegebenen Waren erhalten hat, abziehen.

Wenn ein SVP seinen/ihren Lieferantenvertrag kündigen möchte, hat er/sie ggf. das Recht auf Rückerstattung von ungeöffneten, wiederverkaufbaren Bestandsartikeln mit aktuellen Kennzeichnungen, abzüglich sämtlicher Provisionen und Rabatte, die diesem SVP gezahlt wurden, sowie abzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 Prozent, vorausgesetzt, dass diese Produkte bei LPGN aktuell vorrätig sind und verkauft werden und innerhalb eines Jahres ab dem ursprünglichen Kaufdatum mit vorausbezahlter Fracht und Versicherung zurückgegeben werden. Das Unternehmen wird von dem an den SVP zurückgezählten Rückerstattungsbetrag sämtliche Provisionen, Boni, Rabatte oder andere Incentives, die der SVP im Zusammenhang mit den zurückgegebenen Waren erhalten hat, abziehen. Um Bestandsartikel zur Rückerstattung zurückzusenden, muss der SVP die unter 7.4 der LPGN-Richtlinien und -Verfahren dargelegten Verfahren befolgen. LPGN akzeptiert keine Rückgabe von Einzelposten, die aus Kits oder Paketen mit mehreren Artikeln stammen. Der SVP gewährt eine Bearbeitungszeit von mindestens 10 Tagen ab dem Tag des Erhalts der Produkte. Sämtliche Rückerstattungen werden in derselben Form wie die ursprüngliche Zahlung angeboten. LPGN ist nicht verpflichtet, Produkte zurückzuerstatten, die unter der 70-Prozent-Regel gemäß Abschnitt 5.1 der Richtlinien und Verfahren verkauft wurden. Bei Gewährung der Rückerstattung wird der Lieferantenvertrag unverzüglich beendet.

## 7.4 – Verfahren für alle Retouren

Folgende Verfahren gelten für alle Retouren zur Rückerstattung oder zum Umtausch:

- Der SVP, der die Waren gekauft hat ODER DESSEN KUNDE DEN KAUF GETÄTIGT HAT, muss sämtliche Waren an LifePharm Global Network zurückgeben.
- Alle zurückgegebenen Produkte müssen über eine Warenrücksendegenehmigungsnummer (RMA-Nummer) verfügen, die durch einen Anruf des SVP bei der Service-Abteilung eingeholt werden kann. Diese RMA-Nummer

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

muss deutlich auf jedes Rückpaket geschrieben werden. Die RMA-Nummer ist nach ihrer Ausstellung nur 10 Werktage lang gültig.

- Für die Verpackung der Produkte sind für den Umtausch angemessene Versandkartons und Verpackungsmaterialien zu verwenden und es wird eine wirtschaftliche Versandmethode mit nachverfolgbarem Dienst empfohlen. Sämtliche Retouren müssen mit vorausbezahltem Versand an LifePharm Global Network gesendet werden. LifePharm Global Network akzeptiert keine Pakete ohne vorausbezahlten Versand. Das Verlustrisiko für zurückgegebene Produkte liegt bei dem SVP. Wenn das zurückgegebene Produkt nicht im Verteilungszentrum des Unternehmens eingeht, ist der SVP für die Nachverfolgung des Versands verantwortlich.

Wenn die Bedingungen dieser Regelungen nicht erfüllt werden, kann keine Rückerstattung bzw. kein Umtausch des Produkts erfolgen. Pakete mit größeren Mengen (mehr als 10 Flaschen) müssen ungeöffnet innerhalb von 30 Tagen ab Kaufdatum und mit unbearbeiteten Werbematerialien wie Broschüren, Visitenkarten usw. zurückgegeben werden.

## 7.5 – Abgelehnte Produkte

Wenn Sie Produkte bestellen und anschließend die Lieferung verweigern, wird Ihre Bestellung gemäß der hierin genannten Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 Prozent und anderen Verfahren für Retouren unterzogen und Sie haben die Kosten für die Retoure zu tragen.

## 7.6 – Nicht gelieferte Produkte

Wenn eine Bestellung aus Gründen, für die das Unternehmen nicht verantwortlich ist, an uns als nicht zustellbar zurückgesendet wird, wird die Bestellung storniert und das Geld abzüglich einer Bearbeitungsgebühr in Höhe von 10 Prozent zurückerstattet. Für jeden weiteren Zustellversuch wird als Folge einer falschen Adresse oder ungültigen Telefonnummer eine zusätzliche Gebühr berechnet. Bei diesen nicht zugestellten Retouren kann es sich um folgende handeln: unzureichende Adressangaben, keine Nummer oder Adresse, verzogen und keine Nachsendeadresse, Nachsendung nicht möglich, nicht abgeholt, Zustellversuch – unbekannt usw. Die vom Käufer für die Bestellung bezahlten Versand- und Bearbeitungsgebühren werden nicht zurückerstattet. Wenn es sich bei der retournierten Bestellung um eine Bestellung mit automatischer Lieferung handelt, wird der aktuelle automatische Lieferplan aufgehoben und der Käufer ist für die Einrichtung eines neuen automatischen Lieferplans verantwortlich. LPGN ist nicht für entgangene Provisionen aufgrund der Stornierung einer Bestellung verantwortlich.

## 7.7 – Streitfälle mit Kreditkarten

LifePharm Global Network verlangt, dass seine SVPs dem Unternehmen weitreichende Möglichkeiten zur Lösung offener Fragen bezüglich Belastungen der Kreditkarte einer Person einräumt, bei denen sie den Eindruck haben, dass diese nicht richtig sind oder versehentlich vorgenommen wurden. Wenn ein SVP einen Streitfall mit einer Kreditkarte auslöst, wird das Konto gesperrt und bis zur Lösung der Angelegenheit werden keine weiteren Provisionen gezahlt. Das Konto bleibt jedoch so lange gesperrt, bis der SVP den Streitfall mit der Kreditkarte beseitigt hat. LifePharm Global Network behält sich das Recht vor, jedem SVP zu kündigen, der dem Unternehmen vor der Auslösung des Kreditkartenkonflikts nicht die Möglichkeit zur Beseitigung der Angelegenheit eingeräumt hat.

## ABSCHNITT 8 – STREITBEILEGUNG UND DISZIPLINARVERFAHREN

### 8.1 – Ethik

Das Ziel von LifePharm Global Network ist es, seinen SVPs die besten Produkte und Dienste sowie den besten Vergütungsplan der Branche anzubieten. Dementsprechend schätzt LifePharm Global Network konstruktive Kritik und fordert zur Einreichung schriftlicher Kommentare an die Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network unter [Compliance@LifePharmGlobal.com](mailto:Compliance@LifePharmGlobal.com) auf.

Negative und abfällige Kommentare oder störendes Verhalten durch SVPs gegenüber LifePharm Global Network im Außendienst oder bei Meetings/Veranstaltungen von LifePharm Global Network in Bezug auf das Unternehmen, seine Produkte oder den Vergütungsplan dienen keinem anderen Zweck als der Trübung der Begeisterung anderer SVPs von LifePharm Global Network. SVPs von LifePharm Global Network dürfen LifePharm Global Network, andere SVPs, die Produkte oder Dienste von LifePharm Global Network, den Vergütungsplan oder die Direktoren, Geschäftsführer oder Mitarbeiter von LifePharm Global Network nicht herabsetzen. Ein solches Verhalten stellt eine wesentliche Verletzung der vorliegenden Richtlinien und Verfahren dar und kann mit Sanktionen, die durch LifePharm Global Network als geeignet erachtet werden, belegt werden.

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

LifePharm Global Network unterstützt den folgenden Verhaltenskodex:

1. Ein SVP von LifePharm Global Network muss Fairness, Toleranz und Respekt gegenüber allen mit LifePharm Global Network verbundenen Personen, ungeachtet ihrer Rasse, ihres Geschlechts, ihrer sozialen Klasse oder Religion, zeigen und dadurch eine „positive Atmosphäre“ der Teamarbeit, guten Moral und des Gemeinschaftssinns fördern.
2. Ein SVP soll bemüht sein, geschäftliche Konflikte, einschließlich Situationen mit über- oder untergeordneten SVPs, durch Taktgefühl, Sensibilität, guten Willen und dem Willen, keine weiteren Probleme herbeizuführen, zu lösen.
3. SVPs von LifePharm Global Network müssen sich ehrlich, verantwortungsvoll, professionell und integer verhalten.
4. SVPs von LifePharm Global Network treffen keine abfälligen Aussagen über LifePharm Global Network, andere selbstständige Vertriebspartner, Mitarbeiter, Produkte, Dienste, Vertriebs- und Marketingkampagnen oder den Vergütungsplan von LifePharm Global Network und machen keine Aussagen, die andere unangemessen beleidigen, irreführen oder nötigen.

LifePharm Global Network ist berechtigt, angemessene Schritte gegen jeden SVP einzuleiten, wenn es nach eigenem Ermessen darauf schließt, dass das Verhalten eines SVPs für LifePharm Global Network oder andere SVPs nachteilig, störend oder verletzend ist.

## 8.2 – Meldung von Richtlinienverstößen

Wenn ein SVP einen Richtlinienverstoß durch einen anderen SVP beobachtet, sollte ein unterzeichnetes Schreiben (E-Mails werden nur akzeptiert, wenn ihnen ein unterzeichneter Brief beigelegt ist) zu dem Verstoß direkt an das Firmenbüro von LifePharm Global Network mit jeglicher Kommunikation zu Händen der Compliance-Abteilung gesendet werden. In dem Schreiben sollten die Details zu dem Vorfall wie folgt dargelegt werden:

1. die Art des Verstoßes
2. besondere Fakten zur Unterstützung der Behauptungen
3. Datumsangaben
4. Anzahl der Vorfälle
5. beteiligte Personen
6. unterstützende Dokumentation als Anlage

Sobald die Angelegenheit LifePharm Global Network gegenüber dargestellt wurde, wird sie von der Compliance-Abteilung gründlich untersucht und bei Bedarf werden entsprechende Maßnahmen eingeleitet.

## 8.3 – Exklusivitätsansprüche bei LifePharm Global Network

SVPs ist es nicht gestattet, familiäre Beziehungen zu einem Gründer, Landesleiter oder Mitarbeiter von LifePharm Global Network zu nutzen, um für sich selbst oder sein SVP-Konto zu werben. SVPs ist es nicht gestattet, ihre frühere Beschäftigung bei LifePharm Global Network zu nutzen, um für sich selbst oder ihre SVP-Konten zu werben. SVPs dürfen nicht behaupten oder suggerieren, dass der SVP besonderen Zugriff oder spezielle Vorteile bei Geschäftsführern oder Mitarbeitern von LifePharm Global Network hat, über die andere SVPs nicht verfügen. SVPs dürfen sich selbst nicht als Gründer, Landesleiter, Mitarbeiter, Geschäftsführer usw. von LifePharm Global Network darstellen. SVPs, die Geschäfte im Namen des Geschäfts tätigen, dürfen in Verkaufsförderungsliteratur oder Werbung ihren privaten Namen und ihr Bild verwenden. SVPs wird davon abgeraten, übermäßige Kontakte zu Geschäftsführern von LifePharm Global Network zu pflegen, da dies bei anderen SVPs von LifePharm Global Network zu der Annahme führen könnte, dass er bzw. sie zu einer „Sonderbehandlung“ berechtigt ist oder Zugriff auf Unternehmensinformationen hat, auf die andere nicht zugreifen können. SVPs werden ermutigt, Probleme, Bedenken oder Vorschläge an das Team des Kundendienstes zu senden, und zu diesem Zeitpunkt werden angemessene Schritte unternommen, um jegliche Probleme vor der Einbeziehung von Mitgliedern der Geschäftsführung lösen zu können.

## 8.4 – Umgehung von Richtlinien

Die LifePharm Global Network-Richtlinien und -Verfahren sind für den Schutz der SVPs und des Unternehmens vor etwaigen nachteiligen Folgen ihres Verstoßes konzipiert. LifePharm Global Network ist berechtigt, Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Kündigung des SVP-Vertrags gegen SVPs einzuleiten, die die Richtlinien und Verfahren bewusst umgehen, um indirekt Ziele zu erreichen, die direkt verboten sind. Im eigenen Ermessen ist LifePharm Global Network berechtigt, Bonus- und Provisionszahlungen und/oder die Platzierung oder den Status eines SVP oder derjenigen Personen in der Upline eines



# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

SVP, die betroffen sind, anzupassen. Die Richtlinien und Verfahren in diesem Handbuch sind nicht dazu gedacht, den SVPs das Recht zu gewähren, die Richtlinien direkt gegeneinander durchzusetzen oder um rechtliche Schritte gegeneinander einzuleiten.

## 8.5 – Chance

LifePharm Global Network hat das Recht, jeder Person die Einschreibung zu verweigern, die für die Chance oder seine Kultur aufgrund von Verhaltensweisen oder Handlungen als nachteilig erachtet wird. LifePharm Global Network beabsichtigt, sein(e) Produkt(e) zusammen mit einem Vergütungsplan für Personen anzubieten, die den Namen von LifePharm Global Network am besten repräsentieren. Es ist das Ziel von LifePharm Global Network, sich selbst als führendes Unternehmen zu etablieren, und erwartet, dass seine SVPs (beruflich und persönlich) dieses zu vermittelnde Image reflektieren.

## 8.6 – Disziplinarsanktionen

Jegliche Verstöße gegen den Vertrag oder die vorliegenden Richtlinien und Verfahren, gewohnheitsrechtliche Pflichten (einschließlich, jedoch ohne Einschränkung, jeglicher zutreffenden Loyalitätspflicht), jegliches unrechtmäßige, betrügerische, täuschende oder unethische Geschäftsgebahren oder im eigenen Ermessen des Unternehmens jegliche Handlung oder Unterlassung eines SVPs kann seinen Ruf oder Geschäftswert beschädigen (eine solch schädigende Handlung oder Unterlassung muss nicht in Bezug auf das LifePharm Global Network-Geschäft des SVPs stehen) und kann im Ermessen von LifePharm Global Network eine oder mehrere der folgenden Disziplinarmaßnahmen in Bezug auf den SVP nach sich ziehen:

- Erteilung einer schriftlichen Verwarnung oder eines Tadels,
- Forderung an den SVP, unmittelbar Abhilfemaßnahmen zu treffen,
- Auferlegung einer Geldstrafe, die von Bonus- und Provisionsschecks einbehalten werden kann,
- Verlust von Rechten auf einen oder mehrere Bonus- und Provisionsschecks,
- Aussetzung des SVP-Vertrags der Person für eine oder mehrere Zahlungsperioden,
- dauerhafter oder vorübergehender Verlust oder Reduzierung des aktuellen und/oder lebenslangen Rangs eines SVP (der später von einem SVP wieder erlangt werden kann),
- Übertragung oder Löschung einer oder aller Downlines eines SVPs aus der verstoßenden Marketingorganisation des SVPs,
- unfreiwillige Kündigung des LifePharm Global Network-Kontos, der Website oder Webseitenzugriffs des verletzenden SVPs,
- jegliche andere Maßnahme, die in den Bestimmungen des Vertrags ausdrücklich erlaubt ist oder die LifePharm Global Network als praktisch durchführbar und angemessen erachtet, um Verstöße gerecht zu lösen, die teilweise oder ausschließlich durch den Verstoß des SVPs gegen die Richtlinie oder durch den Vertragsbruch des SVPs herbeigeführt wurden oder
- Kündigung der Mitgliedschaft.

Während des Zeitraums, in dem LifePharm Global Network jegliche Verhaltensweisen untersucht, die angeblich gegen den Vertrag des Unternehmens verstoßen, ist das Unternehmen berechtigt, die Bonus- und Provisionszahlungen des SVPs ganz oder teilweise zurückzubehalten. Wenn das Geschäft eines SVPs unfreiwillig gekündigt wird, ist der SVP nicht berechtigt, jegliche während des Untersuchungszeitraums zurückbehaltenen Provisions- oder Bonuszahlungen zu erhalten.

In Situationen, die von LifePharm Global Network als angemessen erachtet werden, kann das Unternehmen Verfahren zu finanziellen und/oder billigkeitsrechtlichen Ansprüchen einleiten.

## 8.7 – Klagen

Wenn ein SVP von LifePharm Global Network eine Klage oder Beschwerde gegen einen anderen SVP (in Bezug auf Praktiken oder Verhaltensweisen hinsichtlich ihres entsprechenden LifePharm Global Network-Geschäfts) vorlegt, wird er bzw. sie aufgefordert, den Konflikt direkt mit der anderen Partei zu lösen. Wenn keine Einigung erzielt werden kann, sollte der SVP die Unterstützung seiner bzw. ihrer Upline, Vorgesetzten oder Sponsoren ersuchen. Wenn die Angelegenheit weiterhin nicht gelöst werden kann, muss sie direkt an die Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network, wie nachfolgend in diesem Abschnitt dargelegt, gemeldet werden.

Die Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network ist bei der Beilegung solcher Klagen oder Beschwerden die letzte Entscheidungsinstanz und ihre schriftliche Entscheidung ist für die beteiligten SVPs endgültig und bindend.

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

LifePharm Global Network wird seine Beteiligung ausschließlich auf Konflikte bei LifePharm Global Network-Geschäften beschränken. LifePharm Global Network wird nicht über Fragen entscheiden, bei denen es um persönliche Konflikte oder unprofessionelle Verhaltensweisen durch bzw. zwischen den SVPs außerhalb des LifePharm Global Network-Geschäfts geht. Diese Fragen gehen über den Zuständigkeitsbereich von LifePharm Global Network hinaus und dürfen nicht genutzt werden, um Änderungen an Sponsoren oder Platzierungen oder die Übertragung auf eine andere LifePharm Global Network-Organisation zu rechtfertigen.

Drittverträge zwischen SVPs werden von LifePharm Global Network weder berücksichtigt, durchgesetzt oder geschlichtet noch stellt das Unternehmen Namen, Mittel oder Auskünfte für externe Rechtsberatungen zur Verfügung.

Verfahren bei Klagen:

- A. Der SVP von LifePharm Global Network sollte ein schriftliches Klageschreiben (E-Mails werden nicht akzeptiert) direkt bei der Compliance-Abteilung von LifePharm Global Network einreichen. In dem Schreiben sollten die Details zu dem Vorfall wie folgt dargelegt werden:
1. die Art des Verstoßes
  2. besondere Fakten zur Unterstützung der Behauptungen
  3. Datumsangaben
  4. Anzahl der Vorfälle
  5. beteiligte Personen
  6. unterstützende Dokumentation als Anlage
- B. Nach Erhalt der schriftlichen Klage wird LifePharm Global Network eine Untersuchung gemäß den folgenden Verfahrensweisen durchführen:
1. Die Compliance-Abteilung wird dem Beschwerde einlegenden SVP eine Empfangsbestätigung senden.
  2. Die Compliance-Abteilung wird dem zu untersuchenden SVP eine mündliche oder schriftliche Mitteilung zu der Behauptung zukommen lassen. Sobald dem SVP eine schriftliche Mitteilung zugestellt wurde, hat er bzw. sie 10 Werktage ab dem Tag der Benachrichtigung Zeit, um alle Informationen in Bezug auf den Vorfall LifePharm Global Network gegenüber zur Überprüfung darzulegen.
  3. Die Compliance-Abteilung wird die Beschwerde gründlich untersuchen und alle eingereichten Informationen, die sie als relevant erachtet, einschließlich Informationen von zusätzlichen Quellen, berücksichtigen. Aufgrund der Einzigartigkeit jeder Situation werden Entscheidungen über die geeignete Abhilfemaßnahme von Fall zu Fall entschieden und die Zeitdauer bis zur Entscheidungsfindung kann variieren.
  4. Während der Untersuchungen wird die Compliance-Abteilung regelmäßige Aktualisierungen lediglich dahingehend bekanntgeben, dass die Ermittlungen weiterhin laufen. Während dieser Zeit werden keine weiteren Informationen veröffentlicht. Anrufe, Briefe und Anforderungen des SVPs im Hinblick auf „Fortschrittsberichte“ werden im Verlauf der Ermittlungen weder beantwortet noch zurückgegeben.
- C. LifePharm Global Network wird eine endgültige Entscheidung treffen und die beteiligten SVPs von LifePharm Global Network zeitnah informieren.

## 8.8 – Mediation

Vor der Einleitung eines Schiedsverfahrens gemäß Abschnitt 8.9 werden sich die Parteien in gutem Glauben treffen und versuchen, jegliche Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag ergeben, mittels unverbindlicher Mediation im Rahmen des Mediationsprogramms der American Arbitration Association zu lösen.

Die Kosten und Gebühren für den Mediator sowie die Kosten für die Abhaltung und Durchführung des Mediationsverfahrens werden zu gleichen Teilen unter den Parteien aufgeteilt. Jede Partei wird ihren Anteil der voraussichtlichen gemeinsamen Gebühren und Kosten mindestens 10 Tage vor der Mediation zahlen. Jede Partei wird ihre eigenen Anwaltsgebühren und Kosten sowie ihre individuellen Auslagen, die im Zusammenhang mit der Durchführung und Teilnahme an der Mediation entstehen, zahlen. Die Mediation wird im Bezirk Orange County, Kalifornien (USA) abgehalten und wird höchstens zwei Werktage dauern.

## 8.9 – Schiedsverfahren

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

Wenn die Mediation erfolglos verläuft, werden jegliche Streitigkeiten zwischen einem SVP und LifePharm Global Network ausschließlich durch ein Schiedsverfahren unter der Leitung der American Arbitration Association gemäß ihren kommerziellen Schlichtungsregeln gelöst. DER SCHLICHTER IST BERECHTIGT, ZUSÄTZLICH ZU FESTSTELLUNGSKLAGEN SCHADENERSATZ AUS DEM VERTRAGSBRUCH ZUZUERKENNEN. LIFEPHARM GLOBAL UND DER SVP VERZICHTEN AUF DAS RECHT, SCHADENERSATZANSPRÜCHE AUS FOLGESCHÄDEN UND/ODER STRAFSCHÄDEN ZU ERHALTEN, AUSSER IN VERBINDUNG MIT ABSCHNITTEN 4, 5, 6, 7 UND 8 DER ALLGEMEINEN SVP-GESCHÄFTSBEDINGUNGEN. DER SCHLICHTER WIRD DER OBSIEGENDEN PARTEI ANGEMESSENE RECHTSANWALTSGEBÜHREN UND -KOSTEN ZUERKENNEN. Ein Schiedsspruch des Schlichters kann bei jedem zuständigen Gericht eingetragen UND VON DIESEM DURCHGESETZT WERDEN. SVPs verzichten auf sämtliche Rechte auf Schwurgerichtsverfahren oder andere Gerichtsverfahren. Das gesamte Schiedsverfahren wird im Bezirk Orange County, Kalifornien (USA) abgehalten.

## **8.10 – Geltendes Recht, Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand**

Die Gesetze des Staates Kalifornien regeln alle Angelegenheiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem vorliegenden Vertrag ergeben.

## **ABSCHNITT 9 – ZAHLUNG UND VERSAND**

### **9.1 – Richtige Adresse und Kontaktinformationen**

Die Bankinformationen müssen mit den Informationen im Virtual Office-System von LifePharm Global Network übereinstimmen. Dies gilt sowohl für private als auch geschäftliche Informationen des SVPs. Private Konten müssen einen Vor- und Nachnamen aufweisen. Geschäftliche Konten müssen einen geschäftlichen Namen aufweisen.

### **9.2 – Zurückgegebene Schecks**

Sämtliche von der Bank eines SVPs aufgrund mangelnder Deckung zurückgegebene Schecks werden erneut zur Zahlung eingereicht. Dem Konto des SVPs wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 45,00 USD für zurückgegebene Schecks in Rechnung gestellt. Nach Erhalt eines zurückgegebenen Schecks von einem Kunden oder SVP müssen alle zukünftigen Bestellungen per Kreditkarte, Bankanweisung oder Barscheck bezahlt werden. Etwaige ausstehende Saldoforderungen des SVPs gegenüber LifePharm Global Network für NSF-Schecks und zurückgegebene Scheckgebühren werden von nachfolgenden Bonus- und Provisionszahlungen einbehalten oder vom eWallet-Guthaben des SVPs abgezogen.

### **9.3 – Kreditkartenrückbuchungen**

SVPs sind verpflichtet, bei jeder von ihnen verursachten Rückbuchung eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 50,00 USD zu zahlen, es sei denn, die strittige Gebühr ist auf einen Fehler bei LPGN zurückzuführen. Etwaige nicht bezahlte Verwaltungsgebühren können zur Aussetzung oder Kündigung des Lieferantenvertrags führen.

## **ABSCHNITT 10 – INAKTIVITÄT, NEUEINSTUFUNG UND KÜNDIGUNG**

### **10.1 – Rechtsfolgen der Kündigung**

Solange ein SVP aktiv tätig bleibt und die Bedingungen des SVP-Vertrags und der vorliegenden Richtlinien und Verfahren einhält, wird LifePharm Global Network Provisionen an einen solchen SVP gemäß dem Vergütungsplan zahlen. Die Bonus- und Provisionszahlungen eines SVPs stellen die gesamte Gegenleistung für die Bemühungen des SVPs zur Umsatzgenerierung sowie für alle Aktivitäten im Zusammenhang mit der Generierung von Umsätzen (einschließlich Aufbau einer Downline) dar. Nach einer Nicht-Verlängerung des SVP-Vertrags durch den SVP, Kündigung aufgrund von Inaktivität oder freiwilliger bzw. unfreiwilliger Kündigung eines SVP-Vertrags (alle diese Methoden werden gemeinsam als „Kündigung“ bezeichnet) hat der ehemalige SVP kein Recht, Eigentum, Anspruch oder Interesse an der Marketingorganisation, die er bzw. sie geführt hat, bzw. an den Provisions- oder Bonuszahlungen für die Umsätze, die durch die Marketingorganisation erzielt wurden. Ein SVP, dessen Geschäft gekündigt wird, verliert sämtliche Rechte als SVP. Dies schließt das Recht zum Verkauf von Produkten und Diensten von LifePharm Global Network sowie das Recht ein, zukünftige Provisions- oder Bonuszahlungen oder sonstige Einkünfte aus dem Verkauf und anderen Aktivitäten der ehemaligen Marketingorganisation des SVPs zu erhalten. Im Falle einer Kündigung erklären sich die SVPs damit einverstanden, auf sämtliche etwaige Rechte an ihrer ehemaligen Marketingorganisation und an sämtlichen Bonus- und Provisionszahlungen oder anderen aus dem Verkauf und sonstigen Aktivitäten seiner bzw. ihrer ehemaligen Marketingorganisation abgeleiteten Vergütungen, einschließlich, ohne darauf beschränkt zu sein, Eigentumsrechten, zu verzichten.

## 10.2 – Kündigung aufgrund von Inaktivität

Wenn ein SVP die minimalen persönlichen Vertriebsanforderungen (wie im Vergütungsplan dargelegt) über einen Zeitraum von sechs aufeinanderfolgenden Kalendermonaten nicht erfüllt hat (und dadurch „inaktiv“ wird), kann sein bzw. ihr SVP-Vertrag im Ermessen des Unternehmens aufgrund von Inaktivität am Folgetag des letzten Tages der sechsmonatigen Inaktivitätszeit gekündigt werden. Der gekündigte SVP erhält per E-Mail eine schriftliche Mitteilung über die Kündigung. Wenn ein SVP für 12 aufeinanderfolgende Monate inaktiv ist, wird sein bzw. ihr SVP-Vertrag automatisch und ohne Mitteilung gekündigt.

## 10.3 – Unfreiwillige Kündigung

Der Verstoß eines SVPs gegen eine der Bestimmungen des Vertrags, einschließlich etwaiger durch LifePharm Global Network im eigenen Ermessen vorgenommener Änderungen, kann zu einer der in Abschnitt 8.6 aufgeführten Sanktionen führen, einschließlich der unfreiwilligen Kündigung seines bzw. ihres SVP-Vertrags. Die Kündigung tritt an dem Tag in Kraft, an dem die schriftliche Mitteilung per Post, E-Mail oder Fax versendet oder durch einen Express-Kurierdienst an die zuletzt bekannte Adresse, E-Mail-Adresse, Faxnummer oder an seinen bzw. ihren Anwalt zugestellt wurde oder wenn der SVP die Kündigungsbenachrichtigung tatsächlich erhält, je nachdem, welcher Fall zuerst eintritt.

LifePharm Global Network behält sich das Recht vor, sämtliche SVP-Verträge mit einer Kündigungsfrist von 90 Tagen schriftlich zu kündigen für den Fall, dass es entscheidet: (1) den Geschäftsbetrieb einzustellen, (2) sich als Unternehmenseinheit aufzulösen oder (3) den Vertrieb seiner Produkte per Direktvertrieb zu beenden.

## 10.4 – Freiwillige Kündigung

Teilnehmer in diesem Netzwerkmarketingplan haben das Recht, jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich bei der Hauptgeschäftsadresse des Unternehmens eingereicht werden und Ihren Namen, Ihre Adresse sowie SVP-ID-Nummer enthalten. Die schriftliche Kündigung muss außerdem Ihre Unterschrift enthalten.

## 10.5 – Nichtverlängerung

Ein SVP ist außerdem berechtigt, seinen/ihren SVP-Vertrag zu kündigen, indem der Vertrag am Jahrestag nicht verlängert wird. Das Unternehmen kann ebenfalls entscheiden, den Vertrag eines SVPs am Jahrestag nicht zu verlängern.

## ABSCHNITT 11 – DEFINITIONEN

### Aktiver SVP

Ein SVP ist „aktiv“, wenn er/sie innerhalb der letzten 30 Tage eine Bestellung aufgegeben hat.

### Verbundene Partei

Ein Anteilseigner, Mitglied, Partner, Manager, Treuhänder oder sonstige Parteien ohne jegliche Eigentumsanteile an oder Führungsverantwortungen für eine Geschäftseinheit.

### Vertrag

Der Vertrag zwischen dem Unternehmen und jedem SVP umfasst den SVP-Antrag und -Vertrag, die Richtlinien und Verfahren von LifePharm Global Network sowie den LifePharm Global Network-Vergütungsplan, alle in ihrer aktuellen Form bzw. in der von LifePharm Global Network im eigenen Ermessen abgeänderten Fassung. Diese Dokumente werden gemeinsam als der „Vertrag“ bezeichnet.

### Autom. Lieferung

Ein Programm, das automatisch Produkte an Sie liefert.

### Provisionsfähiges Gesamtvolumen (PrV)

Der Punktwert von verkauften Produkten wird zur Berechnung von Provisionen aus Ihrer Downline verwendet.

### Kunde

Endverbraucher des Produkts, einschließlich Ihrer Einzelhandelskunden und bevorzugten Kunden.

# LPGN-RICHTLINIEN UND -VERFAHREN

## **Downline-Stufe**

Jeder SVP, der unmittelbar unter Ihnen und unter seinen jeweiligen Downline-Vertretern eingeschrieben wird, stellt eine „Stufe“ in Ihrer Marketingorganisation dar.

## **Bewerber**

Eine Person, die eingeschrieben wird, um SVP zu werden.

## **Gruppenvolumen**

Der provisionsfähige Wert von Produkten und Diensten von LifePharm Global Network, die von der Marketingorganisation eines SVPs verkauft werden Gruppenvolumen schließt nicht das persönliche Volumen des jeweiligen SVPs ein. (Einsteigerpakete für den Geschäftserfolg und Verkaufshilfen haben kein Umsatzvolumen.)

## **Haushalt**

Ehegatten und unterhaltsberechtignte Kinder, die unter derselben Adresse wohnen oder Geschäfte tätigen.

## **Einsteigerpaket für den Geschäftserfolg**

Jeder, der ein LPGN-SVP werden möchte, muss 29,95 USD für ein Einsteigerpaket für den Geschäftserfolg entrichten. Das Einsteigerpaket ermöglicht auch den Zugriff auf das LPGN Virtual Office und die replizierte LPGN-Website.

## **Stufe**

Die Stufen der Downline-Kunden und SVPs in einer bestimmten Marketingorganisation eines SVPs Dieser Begriff bezieht sich auf die Beziehung eines SVPs mit einem bestimmten Upline-SVP, die durch die Anzahl der SVPs zwischen denen, die durch Einschreibung verwandt sind, bestimmt wird. Wenn zum Beispiel Person A Person B einschreibt, die Person C einschreibt, die Person D einschreibt, die wiederum Person E einschreibt, dann befindet sich Person E auf der vierten Stufe von Person A.

## **Marketingorganisation**

Die Kunden und SVPs, die unter einem bestimmten SVP eingeschrieben sind.

## **Offizielles LifePharm Global Network-Material**

Literatur, Audio- oder Videoaufnahmen, Websites sowie weiteres Material, das von LifePharm Global Network für SVPs entwickelt, gedruckt, veröffentlicht und/oder vertrieben wird.

## **Persönliches Volumen (PV)**

Der Punktwert von Produkten und Diensten, die von einem SVP in einem Kalendermonat verkauft oder persönlich konsumiert werden, der für Bonusqualifikationen verwendet wird.

## **Rang**

Sobald ein SVP einen höheren Rang erreicht hat, wird er immer unter diesem höchsten bisher erzielten Rang „geführt“, selbst wenn er die Leistungsanforderungen für diesen Rang nicht mehr erfüllt. Einen Rang innezuhaben, ist keine Garantie für etwaige Provisions- oder Bonuszahlungen, wenn sich diese auf diesen Rang beziehen. Der SVP muss spezifische Anforderungen für jeden Rang erfüllen, um Provisions- und Bonuszahlungen gezahlt zu bekommen.

## **Rekrutierung/Kreuzrekrutierung**

Für die Zwecke der LifePharm Global Network-Richtlinie zu Interessenkonflikten (Abschnitt 3.4) bezeichnet der Begriff „Rekrutieren“ die tatsächliche oder versuchte Einschreibung, Anwerbung, Aufforderung oder Bemühung zur direkten oder indirekten Beeinflussung oder Beeinflussung durch Dritte eines SVPs oder Kunden von LifePharm Global Network, zur Einschreibung oder Teilnahme an einer mehrstufigen Netzwerkmarketing- oder Direktvertriebschance.

## **Wiederverkaufbar**

Produkte und Verkaufshilfen müssen als „wiederverkaufbar“ betrachtet werden, wenn jeder der folgenden Punkte erfüllt ist: 1) sie sind ungeöffnet und unbenutzt, 2) die Verpackung und Etiketten wurden nicht verändert oder beschädigt, 3) sie befinden sich in einem Zustand, der einer wirtschaftlich angemessenen Praxis der Branche entspricht, um die Ware zum vollen Preis wiederzuverkaufen, 4) sie werden innerhalb eines Jahres ab Kaufdatum an LifePharm Global Network zurückgegeben. Alle Waren, die zum Zeitpunkt des Verkaufs eindeutig als nicht retournierbar, als eingestellt oder als Saisonposten identifiziert werden, gelten als nicht wiederverkaufbar.

## **Einzelhandelskunde**

Eine Person, die LifePharm Global Network-Produkte von einem SVP erwirbt, die jedoch kein Teilnehmer des LifePharm Global Network-Vergütungsplans ist.

## **Einzelhandelsverkauf**

Verkauf an einen Einzelhandelskunden.

## **Sponsor**

Ein SVP, der eine neue Person einschreibt, damit diese ein SVP des Unternehmens wird und als Einschreibender im SVP-Antrag und -Vertrag aufgelistet ist.

## **Kündigung des Geschäfts eines selbstständigen Vertriebspartners.**

Die Kündigung kann entweder freiwillig oder unfreiwillig durch Nichtverlängerung oder Inaktivität erfolgen.

## **Upline**

Dieser Begriff bezieht sich auf den SVP bzw. die SVPs über einem bestimmten SVP in einer Einschreibungsaufstellung des Unternehmens. Umgekehrt ausgedrückt, handelt es sich dabei um die Linie der Anmelder, die zu einem bestimmten SVP im Unternehmen verweist.

V1.150302