



MANNATECH

Regeln und Verfahren  
für Österreich

## INHALTSVERZEICHNIS

### 1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN

- 1.1 Regeln und Verfahren für Geschäftspartner
- 1.2 Unabhängige Geschäftspartner
- 1.3 Antrag, Vertrag und Identifikationsnummern von Geschäftspartnern
- 1.4 Gründung einer Firma
- 1.5 Kombination eines Vertrags mit einer dritten Partei mit Ihrem Mannatech Geschäft
- 1.6 Verpflichtungen gegenüber Ihrer Downline
- 1.7 Kündigung Ihres Vertrags

### 2 FÜHRUNG IHRES GESCHÄFTS, INTERNET-NUTZUNG, PRODUKT-VERKÄUFE UND ANWERBUNGEN

- 2.1 Werbung
- 2.2 Kleinanzeigen
- 2.3 Telefonbuchwerbung
- 2.4 Telefonanrufe beantworten
- 2.5 Geschäftsbriefpapier
- 2.6 Verwendung des Firmennamens, des Logos oder der Handelsmarken
- 2.7 Erstellung und Verwendung von Materialien dritter Parteien
- 2.8 Repräsentationen bezüglich der Produkte
- 2.9 Reproduktion von genehmigtem Informations- und Werbematerial
- 2.10 Verwendung der Mannatech-Patente in der Werbung für die Mannatech-Produkte
- 2.11 Für zukünftige Regelungen frei gelassener Punkt
- 2.12 Verwendung von persönlichen Aussagen und Berichten
- 2.13 Verwendung von Online-Verkaufsmedien
- 2.14 Für zukünftige Erweiterung reserviert
- 2.15 Nutzung und Anmeldung von Internet-Websites, elektronischen Medien und Handelsmarken des Unternehmens
- 2.16 Unternehmensrichtlinien für die Internet-Nutzung
- 2.17 Direktmarketing
- 2.18 Medienkontakte
- 2.19 Messen und Ausstellungen
- 2.20 Einzelverkauf von Produkten in Einzelhandelsgeschäften
- 2.21 Einzelhandel
- 2.22 Bewerbung der Produkte für die Verwendung an Tieren
- 2.23 Irreführende Repräsentation des Unternehmens
- 2.24 Falsche Darstellung von Vergütungsplan und Einkünften
- 2.25 Produktansprüche und Fehlinformationen
- 2.26 Unternehmensveranstaltungen
- 2.27 Reserviert für zukünftige Erweiterungen.
- 2.28 Handlungen zum Nachteil von Mannatech.

### 3 INTERNATIONALE GESCHÄFTSREGELUNG

- 3.1 Führung eines internationalen Geschäfts
- 3.2 Produktschenkungen
- 3.3 Internationales Sponsoring
- 3.4 Länderwechsel

### 4 SPONSOREN-GESCHÄFTSREGELN

- 4.1 Die Rechte, Ihren Sponsor und Werber auszuwählen
- 4.2 Anlässe, einen anderen Sponsor oder Werber auszuwählen
- 4.3 Sponsoren- und Werberangaben
- 4.4 Ändern der Sponsorreihe



- 4.5 Verkauf oder Übertragung einer Geschäftspartner-Position  
Vorzugskundenprogramm
- 4.6 Erben von Geschäftspartnerpositionen
- 4.7 Multiple Positionen
- 4.8 Quer-Sponsoren von Ehepartnern/Haushaltsmitgliedern
- 4.9 Anwerben von Geschäftspartnern in andere Unternehmen
- 4.10 Erneuerungen
- 4.11 Berichte zur Downline
- 4.12 Vertrauliche, geschützte Unternehmensinformationen/Berichte für Geschäftspartner
- 4.13 Qualifikationsperiode
- 4.14 Steuern, Sozialversicherungsbeiträge und Gewerbesteuer
- 4.15 Anfragen zu Provisionsnachforschungen

### 5 GESCHÄFTSOPERATIONEN, BESTELLUNGEN, PRODUKTRÜCKSENDUNGEN, ERSTATTUNGEN UND VERSAND

- 5.1 Bestellung von Produkt-, Aufstiegs- und Werbematerial
- 5.2 Bestellungen per Post
- 5.3 Rabatte für Automatische Order
- 5.4 Für zukünftige Erweiterung reserviert
- 5.5 Zahlungsoptionen
- 5.6 Lastschriftverfahren
- 5.7 Kreditkarten
- 5.8 Mehrwertsteuer
- 5.9 Einzelverkauf der Produkte
- 5.10 Aufbau eines Produktlagers
- 5.11 Die 70/30%-Regel
- 5.12 Umtausch mangelhafter Produkte/Qualitätskontrolle
- 5.13 Zufriedenheitsgarantie/Rückgabe/Erstattung/Umtausch
- 5.14 Versand

### 6 GESETZGEBUNG, RICHTLINIEN UND DISZIPLINARVERFAHREN

- 6.1 Änderungen von Unternehmensregeln und Verfahren
- 6.2 Löschen von Unternehmensregeln und Verfahren
- 6.3 Übertragung
- 6.4 Einhaltung von Gesetzen
- 6.5 Kontakte mit Regierungsbehörden
- 6.6 **Datenschutzhinweis**
- 6.7 Verkauf nicht gelisteter Produkte durch Geschäftspartner
- 6.8 Bedarf nach Schulung im Umgang mit Regelungen
- 6.9 Kontrolle von Veranstaltungen
- 6.10 Meldung von Verstößen
- 6.11 Klärung von Unstimmigkeiten
- 6.12 Disziplinarverfahren
- 6.13 Disziplinarisches Berufungsverfahren
- 6.14 Beendigung des Vertrags durch das Unternehmen
- 6.15 Auswirkungen der Vertragsbeendigung
- 6.16 Sanktionen
- 6.17 Wiedereintreten nach Vertragsbeendigung durch das Unternehmen
- 6.18 Für zukünftige Regelungen reserviert
- 6.19 Schiedsverfahren und geltende Gesetzgebung

### 1 ALLGEMEINE INFORMATIONEN

#### 1.1 Regeln und Verfahren für Geschäftspartner

Die "Regeln und Verfahren" sind integraler Bestandteil des Gesamtvertrages (im folgenden als der „Vertrag“ bezeichnet). Als unabhängiger Geschäftspartner sind Sie mit allen durch Mannatech Swiss International GmbH (im folgenden Text als das „Unternehmen“ bezeichnet) festgelegten Bedingungen einverstanden, die im Vertrag, bestehend aus Regeln und Verfahren, Geschäftspartnervereinbarung und Vergütungsplan, aufgeführt sind. Bitte lesen Sie dieses Dokument sorgfältig. Jeder unabhängige Mannatech Geschäftspartner (im folgenden „Geschäftspartner“ genannt) ist dafür verantwortlich, den Vertrag einzuhalten. Bei Nichteinhaltung behält sich das Unternehmen alle rechtlich möglichen Maßnahmen bis zur Beendigung des Vertrages vor. Unabhängig davon behält sich das Unternehmen nach Maßgabe von 6.1 das Recht vor, die "Regeln und Verfahren" zu ändern.

#### 1.2 Unabhängige Geschäftspartner

Unabhängige Geschäftspartner sind natürliche oder juristische Personen, die nur in Ausübung ihrer gewerblichen und selbstständigen beruflichen Tätigkeit handeln. Soweit sie die Ware im eigenen Namen und auf eigene Rechnung verkaufen sind sie Eigenhändler. Soweit sie am Aufbau und der Betreuung ihrer Vertriebsorganisation mitwirken sind sie Handelsvertreter im Nebenberuf.

1.2.1 Sie verdienen Boni auf den Verkauf von Unternehmensprodukten in Deutschland, Australien, den USA, in Kanada, Neuseeland, Großbritannien, Japan, Taiwan, Korea, Dänemark, Österreich, Österreich, Südafrika, Niederlande, Schweden, Estland, Finnland, Republik Irland, Tschechische Republik und Norwegen, sowie in allen anderen Ländern, in denen laut Definition in Abschnitt 3 Geschäfte gemacht werden.

1.2.2 Sie sind in jeglicher Hinsicht ein unabhängiger Unternehmer, auch in gewerblicher und steuerlicher Hinsicht. Es besteht keine Arbeitgeber-/Angestellten-Bzw. Dienstnehmer Beziehung zwischen ihnen und dem Unternehmen, keine Partnerschaft, kein Joint-Venture. Geschäftspartner bestimmen ihren eigenen Zeitaufwand und ihre eigenen Methoden der Auftragsbeschaffung. Geschäftspartner sind nicht zum Bezug von Sozialleistungen berechtigt, auf die Unternehmensangestellte ansonsten ein Recht haben. Sie allein sind verantwortlich für die Zahlung der gesetzlich geforderten Steuern und Abgaben, einschließlich Einkommenssteuer, Mehrwertsteuer, Sozialversicherungsbeiträge, und für die korrekten Nachweise, Vorlagen und Zahlungen der Steuern auf Verkauf und Boni. Sie sollten alle entsprechenden Belege aufbewahren, die erforderlich sind, um die korrekte Veranlagung und Zahlung jeglicher dieser Steuern und Ablagen sicherzustellen.

1.2.3 Sie dürfen keine Verträge abschließen, aus denen das Unternehmen unmittelbar oder mittelbar verpflichtet oder berechtigt wird. Sie dürfen das Unternehmen in keiner Weise an Verpflichtungen binden oder irgend welche Schulden oder Kosten im Namen des Unternehmens oder unter Nennung des Unternehmens übernehmen, bzw. ein Scheckkonto im Auftrag oder im Namen des Unternehmens eröffnen.

1.2.4 Das Unternehmen haftet für keinerlei Schulden oder Verpflichtungen, welcher Art auch immer, die Sie übernommen haben, auch wenn diese Verpflichtungen im Rahmen der Vertragsbedingungen übernommen wurden.

1.2.5 Sie müssen sich immer in jeglicher schriftlichen oder mündlichen Kommunikation als „unabhängiger

1.2.6 Geschäftspartner“ identifizieren. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Informationen über Ihr Geschäft und Ihre Downline einzuholen, um sicherzustellen, dass Vertrag und Gesetze eingehalten werden.

1.2.7 Sie verdienen keine Bonuszahlungen auf ihre eigenen persönlichen Produktkäufe und erkennen an, dass Bonuszahlungen/Provisionen/Incentives nur auf den Produktverkauf gezahlt werden. Es werden keine Vorteile oder Bonuszahlungen nur für das Sponsoring anderer Geschäftspartner im Vergütungsplan des Unternehmens ausgeschüttet, und es wird kein Einkommen durch die bloße Teilnahme am Vergütungsplan garantiert.

1.2.8 Sie sind dazu angehalten, Ihr Geschäft in Einklang mit den geltenden Gesetzen und/oder Regeln abzuwickeln.

1.2.9 Werbung und Verkauf von jeglichen Produkten, Dienstleistungen und Gelegenheiten, die nicht direkt vom Unternehmen selbst hergestellt oder genehmigt wurden, an bestehende oder potenzielle Geschäftspartner sind untersagt, egal ob bei einer Präsentation des Unternehmens, einer Schulungsveranstaltung o.ä., wie in Absatz 4.9 beschrieben.

1.2.10 Es ist Ihnen untersagt, die Dienste eines Geschäftspartners in Anspruch zu nehmen, dessen Vertrag durch das Unternehmen gekündigt wurde. Dies gilt auch für Gesellschafter oder Vorzugskunde der gekündigten Geschäftspartner in Verbindung mit Ihrem Mannatech Geschäft.

1.2.11 Es ist Ihnen untersagt, die Dienste einer Person in Anspruch zu nehmen, weder mittelbar noch unmittelbar, die vom Unternehmen als Personen ermittelt wurden, die gegen die Regeln und Verfahren verstoßen.

1.2.12 Dieser Vertrag ist persönlich für Sie bestimmt und kann ohne schriftliche Bestätigung des Unternehmens nicht übertragen werden. (Ob eine Übertragung genehmigt oder abgelehnt wird, liegt allein im Ermessen des Unternehmens.)

1.2.13 So lange Sie unabhängiger Geschäftspartner von Mannatech sind, dürfen Sie nicht als Funktionär, Direktor oder Angestellter von M5M Foundation tätig werden.

#### 1.3 Antrag, Vertrag und Identifikationsnummern von Geschäftspartnern

1.3.1 Jede Person, jedes Unternehmen oder jede andere Einheit, die den Status des unabhängigen Geschäftspartners erlangen will, muss einen ausgefüllten und unterzeichneten Antrag und Vertrag für unabhängige Geschäftspartner einreichen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Bewerber abzulehnen oder anzunehmen. Geschäftsbeziehungen mit Geschäftspartnern unter 18 Jahren werden abgelehnt. Eltern oder Vormund des Minderjährigen können dann dem Unternehmen gegenüber beantragen, das Unternehmensgeschäft des Minderjährigen zu übernehmen.

1.3.2 Das Unternehmen lehnt nach eigenem Ermessen eine Bewerbung ab, wenn der Antragsteller versäumt, die geforderten Angaben zu machen.

1.3.3 Das Unternehmen muss vom Antragsteller einen komplett ausgefüllten und unterzeichneten Antrag erhalten. Der Vertrag tritt erst dann in Kraft, wenn er durch das Unternehmen in [atcustserv@mannatech.com](mailto:atcustserv@mannatech.com), angenommen wurde. Das Unternehmen akzeptiert keine unvollständigen Verträge.

1.3.4 Mit Vertragsannahme durch das Unternehmen wird Ihnen eine Unternehmenskontonummer zugeordnet („Kontrollnummer“), die Ihnen als offizielle Identifikationsnummer dient, wenn Sie neue Geschäftspartner sponsorn, Produktaufträge platzieren sowie Boni- und Provisionsschecks einlösen.

1.3.5 Änderungen Ihres Kontos oder Ihrer Adresse müssen Sie innerhalb von 14 Tagen ab Auftreten der Änderung mitteilen.

1.3.6 Wenn Sie gefälschte Unterschriften oder Anträge an das

	1.3.7	Unternehmen ohne ausdrückliche Genehmigung des Antragstellers einreichen, verletzen Sie deutsches Recht und müssen mit der fristlosen Kündigung des Vertrages rechnen. Der Vertrag kann per Fax oder als pdf.- Datei per E-Mail eingereicht werden, sofern das Fax ein vom Unternehmen herausgegebenes Originalformular mit Originalnummer ist oder ein von der Website heruntergeladenes Formular. Potentielle Antragsteller müssen den Vertrag ausfüllen und unterzeichnen. Die Antragsteller sollten das an das Unternehmen gesandte Fax in ihren eigenen Unterlagen aufbewahren.	1.3.8	Die Konten müssen einen gültigen Kontaktnamen enthalten, eine Telefonnummer und eine Postadresse, die mit dem Konto gelistet werden.	1.3	<b>1.4 Gründung einer Firma</b>	1.4.1	Wenn Ihr Antrag im Namen einer Firma erfolgt, müssen Sie Anteilseigner, Gesellschafter, Geschäftsführer, Vorstand oder die sonstigen gesetzlichen oder vertraglichen Vertreter durch Ausfüllen des Formulares C (MOD# 1806414) oder Formular C-1(a), (MOD# 1803614) benennen. Zusätzlich muss von allen Anteilseignern, Gesellschaftern, Geschäftsführern, Vorständen oder sonstigen gesetzlichen oder vertraglichen Vertretern eine Freistellungserklärung entsprechend der Formulare C-2 oder C-2(a) abgegeben werden.	1.4.2	Der Vertrag wird ohne die korrekten Anlagen nicht bearbeitet. Wenn die betreffenden Firmen neue Geschäftsführer, Vorstände, sonstige gesetzliche oder vertragliche Vertreter aufnehmen, muss eine weitere Freistellungserklärung, Formular C-2 bzw. Formular C-2 (a) ausgefüllt und dem Unternehmen eingereicht werden. Jegliche Änderungen hinsichtlich einzelner Gesellschafter, Anteilseigner, Geschäftsführer, Vorstände oder sonstiger vertraglicher oder gesetzlicher Vertreter müssen innerhalb von vierzehn Tagen ab Eintritt der Änderung dem Unternehmen mitgeteilt werden.	1.4.3	Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Ihren Firmennamen („DBA-Name“) zu akzeptieren oder abzulehnen, sofern er anstößig ist oder den Handelsnamen des Unternehmens, seinen Handelsmarken, Dienstleistungsmarken oder der deutschen Gesetzgebung widerspricht bzw. in Konflikt zu ihnen steht. Sie dürfen den Namen Mannatech oder jegliche Mannatech Produkte oder Markennamen nicht in Ihrem Firmennamen, Geschäftsbezeichnung oder Marken verwenden, so dass es zu Verwechslungen mit dem Unternehmen kommen könnte.	1.5	<b>1.5 Kombination eines Vertrags mit einer dritten Partei mit Ihrem Mannatech Geschäft</b>	1.5.1	Dritte sind Personen oder Unternehmen, die in keinem vertraglichen Verhältnis zu Mannatech stehen.	1.5.2	Sollten Sie einen Vertrag mit einem Dritten eingehen, so tun Sie dies auf Ihr eigenes Risiko. Das Unternehmen ist durch keinerlei Verträge dieser Art gebunden. Das Unternehmen erstattet Ihnen keinerlei Kosten oder Ausgaben, die aus solch einem oben beschriebenen Vertrag oder aus solch einer Vereinbarung für Sie entstehen.	1.5.3	Es ist unzulässig Verträge mit Dritten einzugehen, die die wirtschaftlichen Belange des Unternehmens mit jenen eines Dritten verbinden ,insbesondere, die mit dem Verkauf von Unternehmensprodukten oder Vergütungsmöglichkeiten zu tun haben. Das Unternehmen akzeptiert solche Verträge nicht und wird auch keine Unstimmigkeiten oder gar Rechtsstreitigkeiten regeln oder dafür einstehen, die aus solchen Verträgen mit Dritten oder unter Geschäftspartnern entstehen.	1.5.4	Das Unternehmen genehmigt nicht, dass Mannatech-Produkte oder der Mannatech -Vergütungsplan in Zusammenhang mit jeglichen anderen Geschäftsplänen oder Geschäftsformen präsentiert oder angeboten	1.5.5	Sie dürfen keine dritten Verbraucher dazu bewegen, Produkte des Unternehmens zu kaufen, indem Sie diese glauben machen, sie würden entweder vom Unternehmen selbst oder einem anderen Dritten besondere Vorteile erlangen, wenn sie andere zum Abschluss gleichartiger Geschäfte veranlassen, die ihrerseits derartige Vorteile für die Werbung weiterer Abnehmer erlangen.	1.5.6	Sie dürfen Dritte nicht dazu veranlassen, Produkte des Unternehmens zu kaufen, in dem Sie Boni , Kommissionen oder andere Vorteile dafür versprechen, dass sie Ihnen bei dem Verkauf behilflich sind.	<b>1.6 Verpflichtungen gegenüber Ihrer Downline</b>	1.6.1	Es ist unzulässig Geschäftspartnern zu empfehlen, deren Downline so umzustrukturieren, dass der Sponsor oder die Upline Einkommensvorteile erhält und der Position des betreffenden Geschäftspartners potentiell ein langfristiger Schaden entsteht.	1.6.2	Sie sind dafür verantwortlich, Fragen von Geschäftspartnern, die Sie persönlich sponsorn, zu beantworten. Geschäftspartner, die Fragen zubelebigen Unternehmensaspekten haben, sollten sich an ihren persönlichen Werber wenden. Wenn die Frage unbeantwortet bleibt, kann sich der Geschäftspartner direkt an das Unternehmen wenden.	1.6.3	Sie sind dafür verantwortlich, mit Ihren Geschäftspartnern in Ihrer Downline (vor dem Ausfüllen eines neuen Geschäftspartnerantrags oder bevor Sie auf eine sonstige Weise eine neue Position anmelden) zu diskutieren und zu entscheiden, welche Partei den Direktbonus erhalten soll. Das Unternehmen regelt keine Unstimmigkeiten zwischen Geschäftspartnern hinsichtlich dieser oder ähnlicher Finanzvereinbarungen. Das Unternehmen zahlt an die Partei Boni, die in der Computerdatenbank des Kontoinhabers aufgelistet ist.	1.6.4	Sie sind für die vollständige Erläuterung des Zufriedenheitsgarantie-Verfahrens verantwortlich, wie es in Absatz 5.16.1 dieser Richtlinien und Verfahren dargestellt wird.	<b>1.7 Kündigung Ihres Vertrags</b>	1.7.1	Beide Parteien können den Vertrag innerhalb von vierzehn (14) Tagen kündigen. Die Kündigung bedarf der Schriftform. Wenn Sie Ihren Vertrag innerhalb von 14 Tage nach Vertragsabschluss beenden wollen, so müssen Sie eine Mitteilung an die : atcustserv@mannatech.com senden. Sie können das Unternehmen auffordern, die innerhalb von vierzehn (14) Tagen vor Kündigung geleisteten Zahlungen zurückzuzahlen, die Sie an das Unternehmen oder zu Gunsten des Unternehmens oder an andere Geschäftspartner in Zusammenhang mit Ihrer Teilnahme am Verkaufssystem geleistet haben. Dann müssen Sie Produkte innerhalb von 21 Tagen ab Datum der Vertragsbeendigung zurücksenden, die Sie im Rahmen des Verkaufssystems gekauft haben und die nicht weiterverkauft wurden, sofern diese nicht weiterverkauften Produkte in dem Zustand geblieben sind, in dem Sie zum Zeitpunkt des Ankaufs gewesen sind, unabhängig davon, ob die Außenverpackungen geöffnet wurden oder nicht, und Sie können Zahlungen, die Sie in Hinblick auf diese Produkte geleistet haben, zurückverlangen. Schicken Sie diese Produkte bitte an folgende Adresse: Mannatech Swiss International GmbH, Atlas Building R27, Rutherford Appleton Laboratory, Harwell Campus, Didcot, OX11 0QX, Großbritannien.	1.7.2	Freiwillige Kündigung beim Unternehmen Ehepartner, Kinder und andere Mitglieder des Haushalts von Geschäftspartnern, die Ihren Vertrag gekündigt haben, können nicht Geschäftspartner in einer anderen Sponsorenlinie werden, bis der gekündigte Geschäftspartner nicht länger Anspruch auf Wiederaufnahme seines Vertrags hat oder die	1.7.3	werden. Der Verstoß gegen diese Richtlinie wird als Vertragsbruch betrachtet und führt für Sie zur Beendigung Ihres Vertrags.	1.7.4	Wenn Ihr Kündigungsschreiben nach mehr als vierzehn (14) Tagen nach Vertragsabschluss zugestellt wird, gilt 1.7.6.	1.7.5	Das Unternehmen kann den Vertrag mit Ihnen mit einer Frist von 14 Tagen kündigen. Wenn das Unternehmen den Vertrag beendet, können Sie dem Unternehmen jegliche Produkte, die Sie gekauft haben und die nicht verkauft worden sind, nach Massgabe von 1.7.6 zurücksenden. Dies gilt nicht, wenn das Unternehmen wegen einer Vertragsverletzung das Vertragsverhältnis außerordentlich kündigt.	1.7.6	Für den Fall, dass eine von beiden Parteien den Vertrag beendet, können Sie dem Unternehmen jegliche Waren (einschl. Informations- und Werbematerial, Geschäftsmaterial und Geschäftspartnerpakete), die Sie im Rahmen des Verkaufssystems innerhalb eines Jahres vor dem Termin der Vertragsbeendigung gekauft haben und die nicht verkauft worden sind, für 90 % des Preises, den Sie für diese bezahlt haben (inkl. Mehrwertsteuer), zurücksenden, abzüglich folgender Beträge: i) Jegliche Boni, die Sie in Bezug auf diese Waren erhalten haben ii) Jeglicher Betrag, den Sie dem Unternehmen auf irgend einem Konto noch schulden iii) Eine angemessene Bearbeitungsgebühr (die die Kosten für die Neuverpackung der zurückgesandten Waren zum Wiederverkauf beinhalten kann). Das Rückkaufsrecht gilt nur unter folgenden Bedingungen: a) Die Ware wurde von Ihnen nicht in Verletzung des Geschäftspartnervertrages erworben; b) Die Ware befindet sich in einem wiederverkäuflichen Zustand und wurde von Ihnen spätestens 14 Tage nach dem Datum der Beendigung dieses Vertrags zurückgesandt; c) Das Unternehmen hat Sie nicht ausdrücklich vor dem Kauf darüber informiert, dass die Waren saisonal bedingt, Auslaufprodukte oder spezielle Angebotsprodukte waren, die nicht durch die Rückkaufbedingungen dieses Abschnitts abgedeckt sind. d) Wenn Sie eine MwSt-ID-Nummer haben (und Sie das Unternehmen darüber informiert haben), stellen Sie dem Unternehmen eine Mehrwertsteuerrechnung aus, wenn das Unternehmen zustimmt, die Waren in Übereinstimmung mit dieser Unternehmensregel zurückzukaufen.	1.7.7	Wenn Sie im Falle der Vertragsbeendigung gemäß Punkt 1.7.5 Geld rückerstattet bekommen wollen, das Sie für Waren gezahlt haben, müssen Sie dem Unternehmen die Waren innerhalb von einundzwanzig (21) Tagen ab Datum der Vertragsbeendigung an die oben genannte Unternehmensadresse zurückliefern. Das Unternehmen trägt die Kosten dieser Lieferung. Der Kaufpreis wird Ihnen bei Lieferung der Waren gezahlt oder sofort, wenn die Waren bereits beim Unternehmen vorliegen.	1.7.8	Wenn der Vertrag aus irgend einem beliebigen Grund beendet wird, haben Sie das Recht, von allen zukünftigen vertraglichen Verpflichtungen dem Unternehmen gegenüber mit Hinblick auf dieses Verkaufssystem freigestellt zu werden, mit Ausnahme der Bestimmungen der Punkte 4.9 und 4.12, die sich auf den Wettbewerb mit dem Geschäft des Unternehmens nach Beendigung des Vertrags beziehen und auch nach dem Datum der Vertragsbeendigung in Kraft bleiben.	1.7.9	Bei Beendigung dieses Vertrags aus welchem Grund auch immer, sind Sie berechtigt, Boni, die Ihnen nach den Vertragsbedingungen gezahlt worden sind, zu behalten, außer: a) Die Boni wurden mit Bezug auf Produkte gezahlt, die an das Unternehmen zurückgesandt wurden (oder mit Bezug auf Produkte, die an einen anderen Geschäftspartner zurückgesandt wurden, dem die Boni gezahlt wurden) b) Das Unternehmen hat Ihnen jegliche Beträge erstattet, die Ihnen gemäß der in diesem Dokument genannten Richtlinien nicht zustehen c) Wenn die Bonusrückzahlung innerhalb von 120 Tagen nach Fälligkeit des Bonus in begründeten Fällen gefordert wird. d) Forderungen des Unternehmens gegen Sie können gegen berechnete Bonusforderungen Ihrerseits aufgerechnet werden, auch wenn sich die Forderungen des Unternehmens aus einem anderen Rechtsverhältnis ergeben.	1.7.10	Sie können sich in einer neuen Position unter einem anderen Sponsor registrieren lassen, wenn Sie Ihren Originalstatus nicht zum jährlichen Verlängerungstermin verlängert haben und es in der ursprünglichen Position in den letzten sechs (6) Geschäftsperioden keine Aktivität gegeben hat (diese Periode beginnt am ersten Tag der folgenden Geschäftsperiode ab dem Datum der Beendigung). Wenn die Position ab Registrierungsdatum inaktiv war und in den letzten sechs (6) Geschäftsperioden keine Aufträge platziert worden sind, gilt die Position des Geschäftspartners als inaktiv, der Geschäftspartner kann den Vertrag beenden und einen neuen Antrag unter einem anderen Sponsor einreichen. Ehegatten, abhängige Kinder und andere Haushaltsmitglieder der Geschäftspartner, die den Vertrag beendet haben, dürfen unter der neuen Position keinen Geschäftspartnerantrag stellen.	1.7.11	Sie können in einer neuen Position unter einem anderen Sponsor einschreiben wenn Sie nicht die ursprüngliche Position auf seinen Jahres erneuern Verlängerungsdatum und es wurde keine Aktivität in der ursprünglichen Position für die vorangegangenen sechs (6) Qualifikationsperiode (die beginnt am ersten Tag des folgenden Qualifikationsperiode ab dem Datum der Beendigung). Wenn die Position inaktiv war ab dem Registrierungsdatum und keine Aufträge platziert wurden in den letzten sechs (6) Qualifikationsperiode der Associate Position wird als inaktiv betrachtet und die Mitarbeiter kann das zu beenden Vereinbarung und senden Sie eine neue Anwendung unter einem anderen Sponsor. Ehepartner, unterhaltsberechtigter Kinder oder andere Haushalts Mitglieder der Geschäftspartner, die beendet haben, können zur Anwendung Werden Sie Geschäftspartner oder Vorzugskunde in der neuen Position.	2	<b>FÜHRUNG IHRES GESCHÄFTS, INTERNET-NUTZUNG, PRODUKT-VERKÄUFE UND ANWERBUNGEN</b>	2.1	<b>Werbung</b>	2.1.1	Ausgenommen die Fälle, in denen Werbung vom Unternehmen für die Bewerbung Ihrer MannaPages oder im Rahmen der Bestimmungen von Abschnitt 2.15 genehmigt wurde, dürfen Sie keine Produktwerbung im Internet oder in allen anderen Medien wie Radio und Fernsehen betreiben.	2.1.2	Das Unternehmen muss zum Schutz seiner Marken die Tätigkeit der Geschäftspartner, eigene Werbemittel zur Bewerbung des Unternehmens und seiner Produkte herzustellen, einschränken. Das Unternehmen stellt zulässige Werbung zur Verfügung, die Sie verwenden
--	-------	---	-------	--	-----	---------------------------------	-------	--	-------	---	-------	---	-----	---	-------	--	-------	---	-------	--	-------	---	-------	---	-------	---	---	-------	--	-------	--	-------	--	-------	--	-------------------------------------	-------	--	-------	---	-------	---	-------	--	-------	--	-------	---	-------	---	-------	--	-------	--	--------	--	--------	--	---	--	-----	----------------	-------	--	-------	---



<p>2.15.2 bezeichnet werden. Registrierungspflicht. Um evtl Schäden von Mannatech abwenden zu können muß jede Webseite, jedes Blog oder andere elektronische Medium, das in Verbindung mit Ihrem Mannatech-Geschäft verwendet wird, innerhalb von 10 (zehn) Werktagen ab Gründung der Seite registrieren unter Angabe Ihres Namens, Ihrer Kontonummer, der URL der Seite und aller für den vollständigen Zugriff auf die Seite erforderlichen Passwörter. Sie können diese Informationen zur Verfügung stellen durch:</p> <p>2.15.2.1 eine E-Mail mit den verlangten Daten an lec-registration@mannatech.com</p> <p>2.15.2.2 ein Fax mit den verlangten Daten an 972.471.5619 oder</p> <p>2.15.2.3 als Brief die verlangten Daten senden an Mannatech, Incorporated, Attn: Legal Department, 600 S. Royal, Suite 200, Coppell, Texas 75019.</p> <p>2.15.3 Geschäftspartner müssen sich bei der Verwendung von Firmennamen, Warenzeichen, Copyright, Produktnamen, Inhaltsstoffen oder bei Besprechungen über die Produkte oder die Geschäftsgelegenheit an die in ihrem jeweiligen Land geltenden Unternehmensdokumente halten. Geschäftspartner müssen der Öffentlichkeit gegenüber an hervorgehobener Stelle darstellen, dass sie unabhängige Geschäftspartner von Mannatech sind.</p> <p>2.15.4 Links zu Sites des Unternehmens. Die Geschäftspartner können einen direkten Link von ihrer Geschäftspartner-Internetsite auf ihre MannaPages-Website zur Verfügung stellen, auf www.mannatech.com und auf jede andere vom Unternehmen kontrollierten URL, die speziell für die europäische Nutzung bereitgestellt wurde. Geschäftspartner dürfen ebenfalls einen direkten Link ihrer MannaPages-Websites zu ihren Geschäftspartner-Websites erstellen.</p> <p>2.15.5 Suchmaschinen. Geschäftspartner dürfen über Internet-Suchmaschinen eine direkte Verlinkung auf ihre MannaPages-Webseite und auf alle Geschäftspartner-Internetsiten schaffen, vorausgesetzt die Suchparameter (Metatags, Such- und Quellcodes usw.) sind konform.</p> <p>2.15.5.1 Sie dürfen Waren nicht mit Hilfe von Schlagwörter anbieten, auf Webseiten inserieren oder Suchparameter verwenden, in denen spezifische Erkrankungen, Aussagen zu Erkrankungen oder Krankheitsprozesse angesprochen werden.</p> <p>2.15.6 Ausgeschlossene Tätigkeiten. Ihre Geschäftspartner-Internetseite darf nicht:</p> <p>2.15.6.1 Inhalte enthalten (Texte, Aussagen, Audio-, Photo-, Video- oder weitere Inhalte), die behaupten oder voraussetzen, dass die Produkte oder Produktzutaten von Mannatech oder Glykonährstoffe Krankheiten, Erkrankungen oder Krankheitsprozesse heilen, behandeln, lindern oder diesen vorbeugen;</p> <p>2.15.6.2 Zu einer anderen Webseite verlinkt sein, die Inhalte enthält, in denen behauptet oder vorausgesetzt wird, dass die Produkte oder Produktzutaten von Mannatech oder Glykonährstoffe Krankheiten, Erkrankungen oder Krankheitsprozesse heilen, behandeln, lindern oder diesen vorbeugen;</p> <p>2.15.6.3 Im URL den Namen des Unternehmens oder seiner Produkte oder Warenzeichen enthalten sowie ebenfalls nicht die Bezeichnungen von Krankheiten/Erkrankungen;</p> <p>2.15.6.4 Inhalte enthalten (Texte, Aussagen, Audio-, Photo-, Video- oder weitere Inhalte), in denen Mannatech, seine Produkte oder die Geschäftsgelegenheit der Öffentlichkeit unzutreffend präsentiert werden; und</p> <p>2.15.6.5 Die Mannatech-Produkte unter einem anderen bzw. generischen Produktnamen anbieten, ob durch Umbenennung, Umetikettierung oder Umverpackung; und</p> <p>2.15.6.6 Keine anderen E-Commerce-Funktionen nutzen außer der direkten Verlinkung zur Geschäftspartner-Webseite der MannaPages oder zu www.mannatech.com.</p> <p>2.15.7 Verantwortung für die Seite. Dem Unternehmen</p>	<p>gegenüber haften die Geschäftspartner sowie jegliche weitere Content-Lieferanten für alle auf der Geschäftspartner-Internetseite enthaltenen Materialien.</p> <p>2.15.8 Vorbehalt von Rechten. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, über Disziplinarverfahren bei Nichtkonformität hinaus alle gesetzlich verfügbaren Wege und Mittel zu nutzen, darin eingeschlossen auch Unterlassungsverfügungen, um nicht unternehmenskonforme oder anstößige Materialien aus dem Internet zu entfernen, die sich auf das Unternehmen beziehen oder auf seine Führungskräfte, Direktoren, Angestellte, Geschäftspartner, Warenzeichen, geschützten Güter, Produkte oder Geschäfte. Die Sanktionen der Disziplinarverfahren bei Nichtkonformität werden in Abschnitt 6.12.13 beschrieben und reichen von einer Verwarnung bis zur Kündigung des Geschäftspartners.</p> <p><b>2.16 Unternehmensrichtlinien für die Internet-Nutzung</b></p> <p>Sie dürfen per E-Mail Unternehmensinformationen an Ihre Downline kommunizieren. Sollte eine derartige Kommunikation von den Empfängern ausdrücklich nicht gewünscht werden, so sind Sie verpflichtet, sich hieran zu halten. zur Kündigung.</p> <p>2.16.1 Es ist Ihnen strikt untersagt, unaufgeforderte E-Mails und/oder elektronische Mitteilungen an Internet-Mitteilungsforen zu senden, um für das Unternehmen, den Vergütungsplan und/oder die Produkte zu werben. Wenn Sie sich an Chatrooms beteiligen, so tun Sie dies auf eigenes Risiko und sind für den Inhalt Ihrer Aussagen verantwortlich und müssen die Unternehmensregeln befolgen. Die medizinische Präsentationen, Produkt- und Einkommenspräsentationen in sämtlichen elektronischen Mitteilungsformaten sind untersagt.</p> <p>2.16.2 Das Unternehmen informiert Sie möglicherweise per E-Mail (sofern Sie Ihre E-Mail-Adresse angegeben haben) über kommende Veranstaltungen oder allgemeine Dinge. Wenn Sie diese Korrespondenz nicht bekommen wollen, wenden Sie sich über die im Dokument angegebenen E-Mail-Adresse an die Geschäftspartnerabteilung (Associate Relations Department). Das Unternehmen pflegt seine E-Mail-Datenbank ausschließlich zur internen Verwendung und verkauft unter gar keinen Umständen seine Geschäftspartnerdaten bzw. handelt auf gar keinen Fall mit diesen Daten.</p> <p><b>2.17 Direktmarketing</b></p> <p>Sie dürfen Einzelpersonen nicht unaufgefordert anrufen oder ihnen unaufgefordert Faxe oder E-Mails zusenden. Unternehmen nur dann, wenn der Vertrieb der Mannatech Produktpalette zum Geschäftsbetrieb des Unternehmens gehört. Sie sind dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass die Zustimmung des Empfängers vorliegt, bevor Sie zum Zweck des Direktmarketings per Telefon oder Fax mit ihm kommunizieren. Nennen Sie Ihren Namen sowie Ihre Adresse oder gebührenfreie Telefonnummer, unter der Sie zu erreichen sind.</p> <p>2.17.1 E-Mail-Korrespondenz – Geschäftspartner dürfen kein Material an andere Geschäftspartner oder Interessenten versenden oder zitieren, das die Punkte 2.7, 2.8 oder 2.25 dieser Regeln und Verfahren verletzt.</p> <p><b>2.18 Medienkontakte</b></p> <p>2.18.1 Alle Medienanfragen (Radio, Fernsehen, Zeitungen, Zeitschriften oder andere regelmäßig erscheinende Drucksachen oder Medien) sind an das Büro von Mannatech Swiss International GmbH weiterzuleiten. Geschäftspartner, die sich an die Medien wenden oder von den Medien angesprochen werden, direkt oder indirekt, dürfen sich in keiner Weise an solchen Kontakten beteiligen. Sie sind nicht autorisiert und dürfen das Unternehmen nicht repräsentieren, wenn Sie von den Medien angesprochen werden.</p> <p>2.18.2 Persönliches Auftreten – Sie dürfen das Unternehmen ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch das</p>	<p>Unternehmen nicht im Fernsehen, im Kabelfernsehen oder im Radio repräsentieren.</p> <p>2.18.3 Öffentlichkeitsarbeit, Public Relations – Sie dürfen die Rundfunkmedien nicht zur Öffentlichkeitsarbeit einsetzen, dies gilt u.a. (aber nicht ausschließlich) für Nachrichtensendungen, Artikel, Auftritte in Talkshows usw.</p> <p>2.18.4 Ankündigungen von Veranstaltungen – Die Ankündigung von öffentlichen Veranstaltungen über berufliche Unternehmenschancen in Zeitungen oder Zeitschriften müssen allen Unternehmensregeln und Verfahren dieses Dokuments entsprechen. Derartige Ankündigungen dürfen keine Anspielungen auf das Einkommen oder medizinische/krankheitsspezifische Behauptungen enthalten.</p> <p><b>2.19 Messen und Ausstellungen</b></p> <p>2.19.1 Sie dürfen auf Messen und Ausstellungen ausstellen und Aufträge für Unternehmensprodukte beschaffen; bei der Unternehmens- und Produktliteratur darf es sich jedoch nur um offizielle Unternehmensliteratur handeln und Sie selbst müssen sich als „unabhängiger Mannatech Geschäftspartner“ darstellen. Sie dürfen Ihr Mannatech Geschäft auf Messen, Ausstellungen oder anderen öffentlichen Foren führen. Ein unabhängiger Geschäftspartner ist selbst dafür verantwortlich, sich zuverlässig um Zulassungen, Zugang, Ausstellungsraum usw. in Verbindung mit diesen Veranstaltungen zu kümmern.</p> <p>2.19.2 Ein unabhängiger Geschäftspartner muss während dieser Veranstaltungen ständig auf seiner Ausstellungsfläche präsent sein.</p> <p>2.19.3 Auf diesen Messen und Ausstellungen darf nur Material ausgestellt werden, das die Punkte 2.7, 2.8 oder 2.25 dieser Regeln und Verfahren nicht verletzt; Sie selbst müssen sich als unabhängiger Geschäftspartner von Mannatech bezeichnen.</p> <p><b>2.20 Einzelverkauf von Produkten in Einzelhandelsgeschäften</b></p> <p>Das Ausstellen von Ware und dessen Verkauf im Einzelhandel ist mit dem Direktvertrieb nicht vereinbar und daher verboten.</p> <p><b>2.21 Einzelhandel</b></p> <p>2.21.1 Das Unternehmen hat sich für Network-Marketing als Methode zur Verbreitung der Geschäftsgelegenheit entschieden. Die Basis dafür bildet die persönliche Kontaktaufnahme mit Personen, die sich für den Erwerb der Produkte und vielleicht auch für die Geschäftsgelegenheit interessieren. Wenn diese Marketingmethode gewählt wurde und unabhängige Vertriebs-Geschäftspartner ihre Zeit, Energie und Ressourcen in den Aufbau eines Geschäfts investieren, sind das Unternehmen und alle Geschäftspartner in der Pflicht, das Network-Marketing kontinuierlich zu unterstützen.</p> <p>2.21.2 Sie dürfen die Unternehmensprodukte verkaufen oder ausstellen in (1) Büros oder anderen in einem privaten Club befindlichen Räumen, die für die breite Öffentlichkeit weder zugänglich noch einsehbar sind; oder (2) in privaten Büros von Geschäftspersonen, die ausschließlich nach Terminvergabe arbeiten, wie zum Beispiel unter anderem Schönheitssalons, Spas oder medizinische und zahnmedizinische Betriebe. Ihre Berechtigung zum Verkauf der Unternehmensprodukte, wie in diesem Abschnitt festgelegt, kann abhängig sein von staatlichen Gesetzen oder anderen Richtlinien oder Vorschriften von Regierungsbehörden oder Standesorganisationen. Sie allein tragen die ausschließliche Verantwortung für die Einhaltung jeglicher Gesetze, Richtlinien und Vorschriften, die mit dem Verkauf der Unternehmensprodukte zusammenhängen.</p> <p>2.21.3 Sie dürfen die Unternehmensprodukte in einer Betriebsstätte für Einzelhandel weder verkaufen noch</p>	<p>ausstellen. Als Beispiele hierfür gelten unter anderem etwa Kaufhäuser, Drogerien und Geschäfte für Schönheitsprodukte, Warenhäuser, Apotheken, Kioske, Bioläden, Verkaufsautomaten und Flohmärkte.</p> <p>2.21.4 Sie dürfen jedoch die Unternehmensprodukte in einer festen Betriebsstätte für Einzelhandel anbieten unter der Voraussetzung, dass (1) der Inhaber Geschäftspartner ist; (2) das Geschäft ausschließlich Wellness- und ergänzende Gesundheitspflegeprodukte anbietet; (3) eine Beratung über die Nutzung der Unternehmensprodukte für die Kunden gewährleistet ist; (4) nur Werbematerialien verwendet werden, die vom Unternehmen freigegeben sind; und (5) die Unternehmensprodukte in einem verschlossenen Schaukasten, hinter einer Theke oder in einem separaten Raum aufbewahrt werden oder in einer Selbstbedienungs-Umgebung auf andere Art nicht zugänglich sind.</p> <p>2.21.5 Sie dürfen Unternehmensprodukt nicht neu etikettieren oder auf jegliche Art Etikettierungen ändern. Darüber hinaus dürfen Sie Produkte weder neu verpacken noch umfüllen und müssen die Produkte in ihren Originaldosen ungeöffnet verkaufen. Wenn Sie an diesen Aktivitäten teilnehmen, so2.21.5 Es ist Ihnen strikt untersagt, die Unternehmensprodukte umzuetikettieren oder die Etiketten in irgend einer Weise zu ändern. Darüber hinaus dürfen Sie die Produkte auch nicht umpacken, um- oder auffüllen, sondern müssen sie in ihren Originalbehältern verkaufen. Geschäftspartner, die derartige Verstöße begehen, müssen mit Strafanzeigen und/oder Schadensersatzansprüchen rechnen.</p> <p>2.21.6 <b>Produkt-Einzelverkauf.</b> Ihre primäre Verpflichtung ist es, in Übereinstimmung mit der Geschäftspartner-Vereinbarung Bestellungen von Einzelverkaufskunden für die Produkte des Unternehmens zu beschaffen. Der Titel an den Unternehmensprodukten geht unmittelbar auf Sie über, und Sie geben diesen Titel dann direkt an einen nachfolgenden Käufer weiter. Sie dürfen die Unternehmensprodukte zum Einzelverkaufspreis weiterverkaufen und einen Gewinn aus diesen Verkäufen erzielen.</p> <p>2.21.6.2 Sie müssen den Einzelkäufern eine korrekt ausgestellte Verkaufsquittung in der vom Unternehmen genehmigten Form zur Verfügung stellen.</p> <p>2.21.6.3 Nicht umsatzsteuerpflichtige Geschäftspartner (Kleinunternehmer) müssen in Rechnungen keine USt. ausweisen. Rechnungen enthalten folgenden Angaben: Name, Anschrift, Datum, Ust-ID-Nummer, fortlaufende Rechnungsnummer, Registernummer des Geschäftspartners, das Datum der Lieferung, eine zur Identifizierung der gelieferten Güter ausreichende Beschreibung, die fällige Brutto Gesamtsumme, und die auf jeden USt.-Satz bezogene USt. Kleinunternehmer, die keine Umsatzsteuer ausweisen, müssen dies in der Rechnung folgendermaßen kenntlich machen: "Kein Steuerausweis aufgrund der Anwendung der Kleinunternehmerregelung (§19UStG)".</p> <p>2.21.6.4 Sie dürfen kein Geld von einem Kunden annehmen, solange die Produkte noch nicht beim Kunden eingetroffen sind.</p> <p>2.21.6.5 Ihre Kunden können ebenfalls direkt die Bestellannahme unter der Rufnummer 069 2222 7308 erreichen. Bitten Sie sie, Ihre Kontonummer mit einem 'R' davor zu nennen, dann erfolgt der Produktversand direkt an den Kunden.</p> <p>2.21.7 <b>Empfohlener Verkaufspreis.</b> Die vom Unternehmen festgelegten Verkaufspreise sind nur Unverbindliche Preisempfehlungen. Sie können die Produkte zu jedem von Ihnen festgelegten Preis verkaufen.</p> <p>2.21.8 Sie müssen Käufer zum Zeitpunkt des Kaufabschlusses über ihr Widerrufsrecht aufklären. Sie müssen Kunden die Möglichkeit geben, ihre Bestellung innerhalb von 14 Werktagen zu widerrufen. Sollte das Unternehmen einem Kunden Beträge erstatten müssen, nachdem er nicht ordnungsgemäß über sein Widerrufsrecht aufgeklärt wurde, so werden diese Erstattungen von Ihren</p>
---	---	--	--



Sponsor und Anwerber sein und die Position wird nur für Produktkäufe im Inland verwendet. Die Boni für internationale Geschäftspartner, die Personen in beliebigen Geschäftsländern sponsorn, werden in lokaler Währung zum Wechselkurs zur Zeit der Bonusberechnung gezahlt.	4.3 4.3.1	<b>Sponsoren- und Werberangaben</b>	Sie müssen dem Unternehmen bei Einreichung Ihres Antrags und Vertrags für Geschäftspartner gültige Sponsoren- und Werberangabe machen. Sponsor und Werber müssen in derselben Sponsorreihe angeordnet sein. Anträge ohne Angaben zu Sponsor und Werber werden unbearbeitet an den Bewerber zurückgegeben. Bewerbungen, in denen nur ein Sponsor oder ein Werber angegeben ist, werden bearbeitet, wobei als Sponsor und/oder Werber dann ein und dieselbe Person eingetragen wird. Das Unternehmen ist nicht dafür verantwortlich, Kontakt zum Bewerber oder zur Upline aufzunehmen, um die Angaben zu überprüfen. Bewerber und/oder Geschäftspartner, die keine korrekten Angaben zu Sponsor und Werber gemacht haben, können ein Antragsformular zur Sponsoränderung ausfüllen (MOD#1807214). Dieses Formular muss mit den entsprechenden Unterschriften eingereicht werden, bevor Provisionen gezahlt sind, ansonsten wird die Sponsoränderung abgelehnt. Alle Geschäftspartner dürfen für ihre neu angemeldeten Geschäftspartner Sponsoren-Wechsel verlangen.	4.4.5	keinen Anspruch auf Positionstransfer, können jedoch in einer neuen Position unter einer neuen Organisation oder in derselben Sponsororganisation wieder eintreten, sofern alle Bedingungen erfüllt werden. Der Transfer von Positionen muss durch das Unternehmen genehmigt werden, das eine derartige Genehmigung jederzeit verweigern kann.	4.5.5	Beendete Positionen können verkauft oder transferiert werden, wenn die Position seit sechs (6) kompletten Qualifikationsperiode beendet (und/oder inaktiv) geblieben ist. Aus disziplinarischen Gründen beendete Positionen können erst nach Ablauf der kompletten sechs (6) Qualifikationsperiode verkauft oder transferiert werden, und dann, wenn wegen der vom Unternehmen ergriffenen Disziplinarmaßnahmen kein Rechtsstreit geführt wird bzw. kein Rechtsstreit schwebend ist.
<b>3.4 Länderwechsel</b> Geschäftspartner, die in ein anderes Land mit Geschäftsbetrieb umziehen, setzen sich bitte mit der Kundendienstabteilung des jeweiligen Landes in Verbindung, um die länderspezifischen Informationen zum Ummeldeverfahren zu erhalten.					Sie können sich in einer neuen Position unter einer anderen Sponsororganisation anmelden, wenn Sie Ihre ursprüngliche Position nach dem gültigen Verlängerungstermin nicht verlängert haben und es in der ursprünglichen Position in den vergangenen sechs (6) kompletten Qualifikationsperiode keine Aktivität gegeben hat. Als inaktiver Geschäftspartner dürfen Sie sich nicht unabhängiger Mannatech Geschäftspartner nennen oder an Informations- oder Werbeveranstaltungen teilnehmen bzw. sie veranstalten. Sie dürfen keinerlei Material mit Logo, Markenzeichen oder Geschäftszeichen des Unternehmens benutzen. Sie dürfen während der Inaktivitätsperiode nicht versuchen, neue Geschäftspartner zu sponsorn oder anzuwerben, oder auf andere Weise versuchen, Unternehmensprodukte zu verkaufen. (Wenn festgestellt wird, dass Sie während der Inaktivitätsperiode aktiv das Geschäft weitergeführt haben, behält sich das Unternehmen das Recht vor, Ihren Antrag unter einer neuen Sponsororganisation abzulehnen.) Sie müssen kündigen und einen neuen Antrag und Vertrag einreichen. Der Transfer von Positionen muss durch das Unternehmen genehmigt werden, das derartige Genehmigung jederzeit verweigern kann.	4.5.6	Bei dem Transfer von Positionen von Geschäftspartnern, die freiwillig gekündigt haben und/oder inaktive Positionen besetzen, wird gem. 4.5.5. strikt auf Einhaltung der hier beschriebenen Unternehmensregeln geachtet. Das Unternehmen lehnt einen Positionstransfer nach eigenem Ermessen ab, wenn es feststellt, dass die Transaktion gegen die Unternehmensregeln und Verfahren für Geschäftspartner und/oder den Sinn der Unternehmensregeln und ihre Absichten verstößt. Geschäftspartner, die den Positionstransfer nutzen, um gegen die Unternehmensregeln zu verstoßen, müssen mit Maßnahmen gemäß 6.12 rechnen.
<b>4 SPONSOREN-GESCHÄFTSREGELN</b>					Alle Geschäftspartner dürfen für ihre neu angemeldeten Geschäftspartner Sponsoren-Wechsel verlangen.	4.5.7	Kontoguthaben vorheriger Positionsinhaber werden bei Positionswechseln nicht übertragen.
<b>4.1 Die Rechte, Ihren Sponsor und Werber auszuwählen</b>		<b>4.4 Ändern der Sponsorreihe</b>	Unabhängige Geschäftspartner Das Unternehmen lässt Änderungen von Sponsoring-Linien in folgenden Fällen zu: • Das Antragsformular auf Sponsorwechsel geht innerhalb der gesetzten Frist ein; • Alle erforderlichen Unterschriften liegen vor, und alle benötigten Unterlagen sind eingereicht; • In Fällen, in denen ein Geschäftspartner in betrügerischer Weise dazu verleitet wurde, dem Unternehmen beizutreten; oder • In Fällen, in denen aufgrund eines Unternehmens-Irrtums der Sponsor falsch in die Datenbank des Unternehmens aufgenommen wurde.		Es ist Ihnen nicht erlaubt, andere Geschäftspartner zu überreden oder zu überreden zu versuchen, ihren Vertrag zu beenden, um in Ihre Downline einzutreten, oder andere unfaire Taktiken oder unzulässige Maßnahmen zu ergreifen, um Zustimmung zu erhalten (siehe 4.2.1). Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine inaktive oder beendete Position zu übernehmen und zum Nennwert an eine andere Partei zu übertragen. Mitgliedsprogramm	4.6	<b>4.6 Erben von Geschäftspartnerpositionen</b>
4.1.1 Angehende Geschäftspartner haben das Recht, ihren unmittelbaren Sponsor und Werber auszuwählen. Stillschweigende Loyalität einer Person gegenüber, die die anfängliche Einführung in das Unternehmen vorgenommen hat, verpflichtet nicht dazu, diese Person als individuellen Sponsor anzunehmen (z. B. sind angehende Geschäftspartner nicht verpflichtet, sich von jemandem sponsorn zu lassen, der nur ein Unternehmensvideo zur Verfügung stellt). Das Unternehmen ist in keiner Weise verpflichtet, Uneinigkeiten zum Sponsoring zu klären oder sich in einen Disput wegen Sponsorings (oder zu Verträgen in Zusammenhang mit Sponsorboni) einzumischen. Sponsor eines angehenden Geschäftspartners ist der Geschäftspartner, der in dem vom angehenden Geschäftspartner unterzeichneten Antrag und Vertrag für Geschäftspartner genannt ist und/oder als Sponsor im Computersystem des Unternehmens eingetragen ist. 4.1.2 Sobald eine Anmeldung und Vereinbarung für einen Geschäftspartner vom Unternehmen angenommen bzw. eine Kontonummer zugeteilt wurde, sind Änderungen des Sponsors/Werbers nur zulässig, wenn das Unternehmen schriftlich vom neuen Geschäftspartner oder Werber informiert worden ist. Vgl. Abschnitte 4.3. und 4.4.	4.3.2	4.4.1	4.4.2	4.4.6	4.4.7	4.6.1	Verstirbt ein Geschäftspartner, gehen alle Rechte seiner Geschäftspartnerposition, einschließlich der Rechte auf Boni sowie seine Verpflichtungen auf den oder die Erben über. Die Erben müssen eine beglaubigte Kopie des Erbscheins vorlegen.
<b>4.2 Anlässe, einen anderen Sponsor oder Werber auszuwählen</b>			4.4.3	4.4.7	4.5.2	4.6.2	Der Erbe bzw. die Erben müssen alle Verpflichtungen des Geschäftspartnervertrags erfüllen und die zu dem Zeitpunkt gültige Version des Antrags und Vertrags für Geschäftspartner unterzeichnen. Erben können eine andere Geschäftspartnerposition erben und behalten, auch wenn sie bereits eine existierende Position belegen.
4.2.1 Ungeachtet der Rechte der Sponsorregelung widerspricht es den Unternehmensregeln, Personen, insbesondere Familienmitglieder oder Geschäftspartner eines Geschäftspartners dazu zu bewegen oder es ihnen zu erlauben, sich in der unter Ihnen angeordneten Sponsorreihe registrieren zu lassen, um die ursprünglich oberhalb angeordnete Organisation von ihren künftigen Einkünften abzuhalten.	4.4.3	4.4.4	4.4.4	4.5.2	4.5.3	4.6.2	4.7 <b>Multiple Positionen</b> 4.7.1 Sie und Ihr Ehepartner können zusammen maximal drei unabhängige Position als (natürliche Person) Einzelkaufmann, oder als (juristische Person) Unternehmen, Partnerschaft oder Treuhandgesellschaft innehaben. Diese 3 Positionen müssen in derselben Downline der Position sein, die als erste belegt war.
4.2.2 Unternehmensveranstaltungen sind für alle interessierten Parteien zugänglich. Sie dürfen nicht so tun, als ob interessierte Parteien nicht bei der Veranstaltung willkommen sind oder dass ihnen keine Unterstützung gewährt wird, wenn sie nicht in der unter Ihnen angeordneten Organisation sind. Sie müssen sich sicher fühlen, Bewerber zu solchen Veranstaltungen zu schicken und alle Bewerber sollten zu der Person, die sie geschickt hat, zurückverwiesen werden. Es widerspricht den Unternehmensregeln, einen Bewerber auf einer Veranstaltung zu sponsorn, der von einem anderen Geschäftspartner geschickt wurde.	4.4.4		4.4.4	4.5.3	4.5.4	4.7.2	4.7.2 Wenn ein Ehepaar sich scheiden läßt, wird das Unternehmen das rechtskräftige Urteil hinsichtlich der Trennung und Zuerkennung der Eigentumsinteressen und Rechte jeder Partei befolgen. Die betreffende Partei muss alle vom Unternehmen angeforderten Dokumente vorlegen, um solch eine Trennung zu unterstützen. Das Unternehmen wird während einer laufenden Scheidung keine Kontoänderungen bearbeiten, sofern keine schriftliche Zustimmung beider Ehepartner vorliegt.
4.2.3 Sie dürfen keine finanziellen Belohnungen anbieten, kostenlose Produkte oder irgend welche anderen materiellen Anreize, um einen angehenden Bewerber zur Registrierung unter Ihrer Sponsorenlinie zu verleiten, wenn bekannt ist, dass dieser angehende Bewerber mit einem anderen Geschäftspartner gearbeitet hat.	4.4.4		4.4.4	4.5.4	4.5.4	4.7.3	4.7.3 Das Unternehmen behält sich das Recht vor, im Falle von Verdienststreitigkeiten zwischen den Eheleuten offen stehende Beträge treuhänderisch zu hinterlegen, wenn diese zwei Positionen innehaben. Eine Position kann eine unabhängige Position sein und die zweite eine Position als Einzelkaufmann, Unternehmen oder Partnerschaft. Eine Einzelperson kann maximal zwei Positionen als (natürliche Person) Einzelkaufmann oder (juristische Person) Unternehmen, Partnerschaft oder Treuhandgesellschaft innehaben. Alle diese Positionen müssen in derselben Downline der Position sein, die als erste belegt war.
4.2.4 Sie dürfen keinen illegalen Anreiz oder irgend etwas von Wert auf rechtlich anstößige Weise anbieten, um Ihr Unternehmensgeschäft zu fördern.	4.4.4		4.4.4	4.5.4	4.5.4	4.7.4	4.7.4 Das Unternehmen behält sich das Recht vor, im Falle von Verdienststreitigkeiten zwischen den Eheleuten offen stehende Beträge treuhänderisch zu hinterlegen, wenn diese zwei Positionen innehaben. Eine Position kann eine unabhängige Position sein und die zweite eine Position als Einzelkaufmann, Unternehmen oder Partnerschaft. Eine Einzelperson kann maximal zwei Positionen als (natürliche Person) Einzelkaufmann oder (juristische Person) Unternehmen, Partnerschaft oder Treuhandgesellschaft innehaben. Alle diese Positionen müssen in derselben Downline der Position sein, die als erste belegt war.
				4.5.4	4.5.4	4.7.5	4.7.5 Das Unternehmen behält sich das Recht vor, im Falle von Verdienststreitigkeiten zwischen den Eheleuten offen stehende Beträge treuhänderisch zu hinterlegen, wenn diese zwei Positionen innehaben. Eine Position kann eine unabhängige Position sein und die zweite eine Position als Einzelkaufmann, Unternehmen oder Partnerschaft. Eine Einzelperson kann maximal zwei Positionen als (natürliche Person) Einzelkaufmann oder (juristische Person) Unternehmen, Partnerschaft oder Treuhandgesellschaft innehaben. Alle diese Positionen müssen in derselben Downline der Position sein, die als erste belegt war.
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	
				4.5.4		4.7.5	

<p>Unternehmen, die unter einem Geschäftsnamen (DBA) operieren und an denen Sie ein direktes oder indirektes Eigentumsinteresse haben, in eine andere Downline oder in ein anderes Leg sponsern. Ehemann, Ehefrau, Unternehmen (Geschäftsname), Haushaltsmitglieder, Geschäftspartner und/oder Kinder müssen alle in derselben Downline unter der Position sein, die als erste belegt war. Es ist zulässig, in verschiedenen Legs zu sein, sofern diese Legs unter der Position sind, die als erste belegt war. Verstöße gegen diese Regeln führen zur Beendigung des quergesponsorten Kontos und Sie werden angewiesen, ausschließlich in ihrer ursprünglichen Position zu arbeiten. Weder die quergesponsorte Position, noch die Downline wird verlegt werden. Wenn sich herausstellt, dass der Sponsor und/oder Werber wissentlich oder absichtlich zum Quersponsorn ermutigt hat, so muss er mit weiteren Interventionen nach den Disziplinarverfahren zur Vertragseinhaltung rechnen.</p> <p>4.8.2 Wenn der anfängliche Geschäftspartner, auf den sich Punkt 4.8.1 bezieht, ein Geschäftsunternehmen oder eine Treuhandgesellschaft ist, dann gilt Punkt 4.8.1 auch für jeden Direktor, Partner, Anteilhaber oder Begünstigten einer Treuhandgesellschaft, so als wenn diese jeweiligen Personen die anfänglichen Geschäftspartner wären.</p>	<p>4.9.6</p> <p>4.9.7</p> <p>4.9.8</p>	<p>werden oder nicht.</p> <p>Innerhalb der Frist von einem (1) Jahr nach Beendigung des Vertrages dürfen Sie keine Vertriebspartner des Unternehmens für ein anderes Direktvertriebs- Unternehmen anwerben.</p> <p>Die Downline-Organisation ("Vertrauliche Informationen"), wie in 4.12 beschrieben, ist eigenes Eigentum von Mannatech. Geschäftspartner dürfen die "Vertraulichen Informationen" nur in Bezug auf ihre Mannatech-Geschäftsaktivitäten nutzen.</p> <p>Das „Presidential Director Ambassador“-Programm („Ambassador-Programm“)</p> <p>Sobald ein Vertriebspartner den Leadership-Level Presidential Director erreicht hat, ist er als „PresidentialAmbassador“ zur Teilnahme am Presidential Ambassador-Programm berechtigt. Die Teilnahme am Ambassador-Programm ist freiwillig. Zur Teilnahme am Presidential Ambassador-Programm müssen Sie eine Einverständniserklärung unterzeichnen, in der Sie bestätigen, allen Regeln dieses Abschnitts 4.9.8 (einschließlich aller Unterpunkte) zu entsprechen. Sobald die von Ihnen unterschriebene Einverständniserklärung dem Unternehmen vorliegt, sind Sie zum Empfang bestimmter Boni berechtigt (wie im Karriere- und Vergütungsplan von Mannatech festgelegt), für Anerkennungen und weitere Vorteile sowie zum Zugriff auf geschützte Informationen, die anderen Vertriebspartnern des Unternehmens nicht zur Verfügung stehen. Bei der Erneuerung Ihres Leadership Levels Presidential Director müssen Sie eine neue Einverständniserklärung unterzeichnen. Wenn Sie sich für die Beteiligung an einem konkurrierenden Unternehmen gemäß Abschnitt 4.9 entscheiden und auch auf dem Leadership-Level Presidential Director unseres Unternehmens weiterhin an diesem Direktvertriebs- Unternehmen beteiligt bleiben, sind Sie nicht zur Teilnahme am Presidential Ambassador-Programm des Unternehmens berechtigt. Zur Teilnahme am Programm haben Presidential-Vertriebspartner die im Folgenden genannten allgemeinen Bedingungen einzuhalten.</p> <p>4.9.8.1 Sie dürfen kein Eigentümer, leitender Angestellter, Direktor, Angestellter, Berater, Auftragnehmer oder Unterauftragnehmer eines konkurrierenden Unternehmens werden. (Die Definition des Begriffs „Direktvertrieb“ finden Sie bitte in Abschnitt 4.9.) Bitte richten Sie Fragen dazu, ob Sie in Übereinstimmung mit diesem Abschnitt 4.9.8.1 handeln, an das Unternehmen mit dem auf Mannatech.com unter Ressourcen verfügbaren Formular „Presidential Ambassador-Auskunft“.Die Entscheidung, ob der Status von Vertriebspartnern bei einem anderen konkurrierenden Unternehmen in Übereinstimmung mit den Bedingungen dieses Abschnitts 4.9.8.1 steht, trifft das Unternehmen jeweils als Einzelfallentscheidung und ausschließlich im eigenen Ermessen.</p> <p>4.9.8.2 Sie dürfen weder für sich selbst noch für Dritte eine Downline in einem anderen konkurrierenden Unternehmen, wie in Abschnitt 4.9 definiert, aufbauen oder Unternehmens-Vertriebspartner oder Vorzugskunden des Unternehmens für dieses konkurrierende Unternehmen anwerben. Diese Vorschrift gilt ebenfalls für die Möglichkeit der Teilnahme an neuen Direktvertriebs-Geschäften sowie für jegliche Direktvertriebs-Geschäfte, an denen Sie teilnehmen, während Sie Presidential Director des Unternehmens werden. (Die Definition des Begriffs „anwerben“ finden Sie bitte in Abschnitt 4.9.1; die Definition von „teilnehmen“ in Abschnitt 4.9.)</p> <p>4.9.8.3 Als PresidentialAmbassador dürfen Sie für keinerlei Informationstreffen oder Schulungsveranstaltungen anderer konkurrierender Unternehmen werben oder als Gastgeber fungieren, keine Anerkennungen dieser Unternehmen öffentlich entgegennehmen oder auf der Bühne deren Auszeichnungen empfangen oder in</p>	<p>4.9.8.48 Sie dürfen keinerlei Versuch unternehmen, durch die Verwendung eines „alias“-Accounts oder eines Treuhand-Accounts oder durch den Einsatz von Ehepartnern, Lebenspartnern, Angehörigen oder Haushaltsmitgliedern das Ziel und die Absicht dieser Richtlinien zu untergraben oder anderweitig zu umgehen. Im Sinne dieser Vorschrift bedeutet der Begriff „alias-Account“ ein Account, das auf ein Pseudonym oder einen fiktiven Namen angemeldet wurde zum Zweck der Verheimlichung oder Verschleierung des echten Namens der Person, dem der Account gehört.</p> <p>4.9.8.5 Bei Nichteinhaltung der Bedingungen dieses Abschnitts 4.9.8 (und aller Unterpunkte) werden Sie von der Teilnahme am Ambassador-Programm ausgeschlossen. Darüber hinaus führt jegliche Verletzung dieser Richtlinie zum Ambassador-Programm dazu, dass Sie als nicht berechtigt für die Teilnahme am Ambassador-Programm gelten und Ihr Recht auf Bezug jeglicher Vorteile und Privilegien des Ambassador-Programms beendet wird. Letztlich können Sie auch Vertragsbruch begangen haben und das Compliance-Komitee kann Sanktionen gegen Sie verhängen, die bis zum Ausschluss führen können, wie in Abschnitt 6.12.13 festgelegt.</p>	<p><b>4.10 Verlängerungen</b></p> <p>4.10.1 Sie behalten Ihren Status für die Dauer eines Jahres ab Datum des Jahrestags. Geschäftspartner müssen ihr Konto innerhalb von 90 Tagen nach dem jeweiligen Jahrestag verlängert haben. Als Datum des Jahrestags der Geschäftspartner gilt das Datum des ursprünglichen Antrags auf Einschreibung. Geschäftspartner, die nicht verlängert haben, sind weder provisionsberechtigt noch dürfen sie an den Incentiveprogrammen von Mannatech teilnehmen. Weitere Informationen finden Sie im Vergütungsplan in der Ressourcen-Bibliothek von Mannatech.</p> <p>4.10.2 Wenn das Konto nicht verlängert wurde und innerhalb von sechs (6) Monaten keine Produkte über dieses Konto bestellt wurden, kann der Werber entsprechend der Richtlinien zum Verkauf oder zur Positionübertragung die Position auf eine andere Person übertragen.</p> <p>4.10.3 Ohne die wirksame Einwilligung der Person oder der juristischen Person, der die Position gehört, dürfen Geschäftspartner keine Konten verlängern.</p>	<p><b>4.11 Berichte zur Downline</b></p> <p>Anfragen für Berichte zur Downline müssen auf dem entsprechenden Formular eingereicht werden, die vom Unternehmen erhältlich sind. Sie können Berichte zur Downline nur für Ihre Downline anfordern. Berichte zur Downline sind vertrauliches, geschütztes Eigentum und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens. Sie werden Ihnen überlassen, nur um Ihnen Informationen für Ihr Unternehmensgeschäft zu geben, zu keinem anderen Zweck. Die in Berichten zur Downline enthaltenen Informationen sind wertvolles Eigentum des Unternehmens; sie müssen vertraulich behandelt werden und dürfen weder direkt, noch indirekt verbreitet oder in Form von Kopien an dritte Parteien oder andere Geschäftspartner übergeben werden. Sie müssen alle Einschränkungen gemäß Punkt 4.12 der Unternehmensregeln einhalten, wie hier beschrieben. Das Nichteinhalten der Vertraulichkeit des Inhalts von Berichten zur Downline wird als Vertragsbruch betrachtet und kann potentiell zur Beendigung Ihres Vertrag und/ oder zu Regressklagen einschließlich Unterlassungsklagen führen, da alle Parteien darin übereinstimmen, dass das Unternehmen irreparablen Schaden erleiden würde, wenn Sie vertrauliche Informationen über die Downline verbreiten würden.</p>	<p><b>4.12 Vertrauliche, geschützte</b></p>	<p><b>Unternehmensinformationen/Berichte für Geschäftspartner</b></p> <p>Der Unternehmensstammbaum (dies sind die Informationen, die das Unternehmen über seine Geschäftspartner besitzt, einschließlich (aber nicht begrenzt darauf) der Informationen über die Sponsortätigkeit jedes Geschäftspartners, die Upline und die Downline jedes Geschäftspartners, Tabellen, Datenberichte und anderes Material sowie historische Kaufinformationen über jeden Geschäftspartner) (gemeinhin bezeichnet als „vertrauliche Informationen“) enthält, gehört dem Unternehmen, ist hoch sensibel, wertvoll für das Unternehmensgeschäft und wird Ihnen nur höchst vertraulich zugesandt. Im Sinne der rechtmäßigen Geschäftsinteressen des Unternehmens ist die Geheimhaltung dieser Daten gegenüber Dritten (unter anderem) Wettbewerbern des Unternehmens erforderlich. Falls das Unternehmen Ihnen während der Dauer Ihres Vertrags Einzelheiten dieses Stammbaums offenbart, gelten folgende Richtlinien:</p> <p>4.12.1 Sie müssen solche Einzelheiten zu jeder Zeit und zeitlich unbegrenzt als vertrauliche Informationen in Form von Geschäftsgeheimnissen behandeln, dürfen diese Einzelheiten ohne schriftliche Genehmigung des Unternehmens keiner anderen Person offenlegen (und keinem Unternehmen bzw. keiner Person, die im Wettbewerb zum Unternehmen steht); Sie müssen alle angemessenen Maßnahmen ergreifen, um die Informationen zu schützen und ihre Sicherheit zu bewahren, und dürfen jegliche Einzelheiten nur zum Nutzen des Unternehmensgeschäfts und zu dem ausdrücklichen Zweck verwenden, zu dem sie Ihnen übergeben wurden.</p> <p>4.12.2 Sie dürfen diese Informationen nicht freigeben, verkaufen, zum Verkauf reproduzieren oder auf irgend eine andere Weise an irgend welche andere Geschäftspartner, Einzelpersonen oder andere Parteien, die in keiner Beziehung zum Unternehmen stehen, verteilen.</p> <p>4.12.3 Sie dürfen während der Dauer des Vertrags und für eine Frist von einem (1) Jahr über das Vertragsende hinaus keine Maßnahmen ergreifen oder zu Maßnahmen ermutigen, deren Zweck oder Wirkung darin liegen würde, den Wert oder Nutzen des Unternehmensstammbaums zu umgehen, zu beeinträchtigen, zu stören oder herabzusetzen.</p> <p>4.12.4 Sie dürfen die vertraulichen Informationen nur für Ihr Mannatech Geschäft nutzen und müssen Kopien jeglicher solcher Informationen nach Beendigung des Vertrags aus welchem Grund auch immer sofort an das Unternehmen zurückgeben.</p> <p>4.12.5 Das Unternehmen erleidet irreparable Schäden, wenn seine vertraulichen, geschützten Informationen auf eine Weise verbreitet werden, die seinen Interessen entgegensteht. Das Unternehmen wird alle rechtlichen Mittel ergreifen, um den Missbrauch dieser Materialien zu unterbinden und alle Maßnahmen nach 6.12 ergreifen.</p> <p>4.12.6 Für die Dauer eines Disziplinarverfahrens ist der Zugang zu vertraulichem Material untersagt.</p>	<p><b>4.13 Qualifikationsperiode</b></p> <p>4.13.1 Qualifikationsperioden enden am letzten Kalendertag eines jeden Monats.</p> <p>4.13.2 Boni von weniger als 10 Euro werden zur nächsten Zahlungsperiode übertragen oder bis 10 Euro verdient sind. Alle Boni werden in Euro ausgezahlt.</p> <p>4.13.3 Provisionen, die auf Vorzugskunde gezahlt werden, werden mit dem Produktscheck bezahlt, der zwei Wochen nach Ende der Qualifikationsperiode herausgegeben wird.</p> <p>4.13.4 Provisionen werden direkt auf das bestimmte Bankkonto überwiesen bis zur Vorlage des MOD# 1800714.</p> <p>4.13.5 Vergütungsaufstellungen sind erhältlich auf dem Geschäftspartner Web Konto. Es gibt eine zusätzliche</p>
--	--	---	---	---	---	---	---	---

4.13.6	Möglichkeit diese Information per E-Mail zu erhalten. Dafür müssen Sie schriftlich eine gültige E-Mail Adresse an das Kundenservice Team schicken. Provisionen von weniger als 10,00 € innerhalb eines Kalenderjahres verfallen nach einem Jahr.				
<b>4.14</b>	<b>Steuern, Sozialversicherungsbeiträge und Gewerbesteuer</b>	<b>5.2</b>	<b>Bestellungen per Post</b>	<b>5.4</b>	<b>Für zukünftige Erweiterung reserviert.</b>
4.14.1	Als unabhängiger Unternehmer sind Sie dafür verantwortlich, sich bei Ihrer Steuerbehörde und bei den Sozialversicherungsträgern als selbständig erwerbstätige Person anzumelden. Ebenso obliegt es Ihrer Verantwortung, für das als unabhängiger Geschäftspartner verdiente Einkommen Ihre jährliche Einkommenssteuererklärung einzureichen.		Sämtliche Bestellungen, die per Post eingehen und nicht korrekt ausgefüllt und unterzeichnet sind, werden Ihnen zurückgesandt. Bestellungen ohne Zahlung oder mit nur unvollständig beiliegender Bezahlung können nicht bearbeitet werden. Sofern das Unternehmen keine anderslautenden Sonderregelungen bekanntgibt, wird der Bonuswert der Bestellung in derjenigen Qualifikationsperiode gutgeschrieben, in der die Zahlung eingeht und bestätigt wird.	<b>5.5</b>	5.9.1 Ihre primäre Verpflichtung ist das Einholen von Aufträgen von Endverbrauchern für Unternehmensprodukte gemäß Vertriebspartnervertrag. Sie verkaufen die Ware im eigenen Namen und auf eigene Rechnung an den Endverbraucher. Sie können die Produkte zur unverbindlichen Preisempfehlung weiterveräußern und die Handelsspanne ist Ihr Gewinn vor Steuern.
4.14.2	Es liegt in Ihrer Verantwortung, sich mit den entsprechenden Behörden wegen der Anmeldung für die Mehrwertsteuer in Verbindung zu setzen. Als Gewerbetreibender sind Sie verpflichtet bei Ihrer Gemeinde eine Gewerbesteuer zu beantragen. (Siehe auch 1.2.2)	<b>5.3</b>	<b>Rabatte für Automatische Order</b>	<b>5.5</b>	5.9.2 Sie müssen den Endverbrauchern einen korrekt ausgefüllten Kaufbeleg in der vom Unternehmen genehmigten Form ausstellen.
<b>4.15</b>	<b>Anfragen zu Bonusnachforschungen</b>		Unabhängige Geschäftspartner	<b>5.5</b>	5.9.3 Wenn Sie nicht zur Mehrwertsteuer optieren, müssen Sie keine Mehrwertsteuer ausweisen. Wenn ein Endverbraucher eine Rechnung mit Mehrwertsteuernachweis fordert, so stellen Sie
4.15.1	Alle Anfragen zu Bonusnachforschungen müssen dem Unternehmen innerhalb von 45 Tagen ab dem in Frage stehenden Scheck schriftlich eingereicht werden.	5.3.1	Sie können am "Automatic Order Program" (AOP) teilnehmen, um sich für den Wiederverkauf mit günstigen Produkten einzudecken. An dem Program können Sie teilnehmen, sobald Sie als Geschäftspartner gesponsert wurden. Füllen Sie einfach das Bestellformular (MOD# 1801614) aus oder rufen Sie uns unter der Nummer 0800 005 938 an, um eine Bestellung für die automatische Zusendung alle monat aufzugeben. Das Unternehmen wird Ihre Kreditkarte automatisch belasten, wenn Sie keine andere Form der Bezahlung angeben. Produktpreise inklusiv MwSt und Versandkosten werden Ihnen solange belastet bis Sie das AOP kündigen. Sie müssen uns zur Fortsetzung Ihrer Automatischen Monats-Order bitte das aktuelle Ablaufdatum Ihrer Kreditkarte mitteilen.	<b>5.5</b>	5.9.4 Sie sollten kein Geld von Endverbrauchern annehmen, bevor den Kunden nicht die Produkte geliefert worden sind.
4.15.2	Ansprüche wegen Fehlern bei Bonuszahlungen und Anfragen zur Neuberechnung von Provisionen müssen schriftlich eingereicht werden. Wenn Sie solch eine Anfrage einreichen („anfragender Geschäftspartner“), so brauchen Sie vorher folgende Unterlagen (i.) eine schriftliche Zustimmung des übergeordneten Geschäftspartners, der die Einkünfte fälschlicherweise erhalten hat (ii.) eine Genehmigung für das Unternehmen, die Boni neu zu berechnen, und (iii.) die Autorisierung des übergeordneten Geschäftspartners an das Unternehmen, den vollen Betrag von der nächsten Bonuszahlung des jeweiligen übergeordneten Geschäftspartners abzuziehen, falls die Neuberechnung bestätigen sollte, dass bei der ursprünglichen Zahlung ein Fehler gemacht wurde. Das Unternehmen ist nicht für die Neuberechnung von Boni für unabhängige Geschäftspartner verantwortlich, die die hier beschriebenen Schritte nicht vollständig befolgen.	5.3.2	Änderungen Ihrer AMO können Sie per Internet durchführen. Wenn Sie Änderungen per Internet vornehmen, wird Ihnen keine Bearbeitungsgebühr berechnet, da Sie die Änderungen selbst vornehmen. Wenn Sie eine Änderung Ihrer AMO ersuchen, die durch Personal bearbeitet werden muss, erhalten Sie auf die nächste Bestellung, die erzeugt wird, nur einen Preisnachlass von 5 %. Dieser Preisnachlass steigt dann aber für alle folgenden Bestellungen wieder auf 10 %, bis es erneut zu einer Änderung kommt.	<b>5.5</b>	5.9.5 Ihre Endverbraucher können Aufträge auch direkt über die Kundenservice Nummer 069 2222 7308 platzieren. Bitten Sie sie, ein „R“ und dann Ihre Kontrollnummer anzugeben, das Unternehmen wird die Produkte dann direkt den Kunden zusenden.
4.15.3	Nur bei Fehlern des Unternehmens wird ohne schriftliche Autorisierung neu berechnet.	5.3.3	Automatische Bestellungen werden in der letzten Woche der Qualifikationsperiode und in Ferienwochen vor dem geplanten Termin bearbeitet. Durch diese frühe Bearbeitung sind rechtzeitige Qualifikationen und Lieferungen gesichert. Um Verzögerungen zu vermeiden müssen automatische Bestellungen vor dem Montag am Ende einer Geschäftsperiode geändert werden. Um Verzögerungen zu vermeiden, müssen alle Automatischen Bestellungen spätestens fünf (5) Tage vor dem Ende der Qualifikationsperiode bzw. Ferienwochen erstellt oder angepasst werden.	<b>5.7</b>	<b>5.10</b>
4.15.4	Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jegliche Geldbeträge, die Sie dem Unternehmen und/oder einem verbundenen Unternehmen schulden, von zukünftigen Bonuszahlungen einzubehalten, einschließlich, aber nicht ausschließlich, fehlerhafter oder andersartig überhöhter Bonuszahlungen, Boni von Produkt- oder Paketrücksendungen oder Erstattungen oder Gelder, die Sie dem Unternehmen oder anderen Geschäftspartnern schulden.	5.3.4	Änderungen und Stornierungen der AMO müssen dem Unternehmen fünf (5) Tage vor dem Datum, an dem die automatische Bestellung generiert wird, schriftlich vorliegen, ansonsten tritt die Änderung/Stornierung erst in der folgenden Qualifikationsperiode in Kraft.	<b>5.7</b>	5.10.1 <b>Aufbau eines Produktlagers</b>
5	<b>GESCHÄFTSOPERATIONEN, BESTELLUNGEN, PRODUKTRÜCKSENDUNGEN, ERSTATTUNGEN UND VERSAND</b>	5.3.5	Alle Zahlungen für Produkte und Material müssen in europäischer Währung Euro erfolgen. Als Zahlungsmethoden werden folgende Möglichkeiten akzeptiert: von Unternehmen akzeptierte Kreditkarten, Banküberweisung und SEPA- Einzugsermächtigung MOD#1801714. Schicken Sie kein Bargeld. Das Unternehmen akzeptiert keine Aufträge per Nachnahme.	<b>5.7</b>	5.10.2 Der Mannatech Karriere- und Vergütungsplan basiert auf dem Einzelverkauf von Produkten. Sie brauchen keinen Lagerbestand an Produkten für neue Geschäftspartner halten. Lagerhaltung (das übermäßige Bestellen von Produkten, nur um sich für Boni oder Aufstiege im Rahmen des Vergütungsplan zu qualifizieren) ist nicht erlaubt. Sie sollten nur solche Produkte bestellen, dass Sie in einer Periode von vier Wochen Ihren eigenen und den Demobedarf sinnvoll decken und Kundenbestellungen erfüllen können. Lageraufbau ist eine Manipulation des Vergütungsplans und führt auf unfaire Weise zu Gewinnen bei einem Geschäftspartner und zu Verlusten beim anderen.
5.1	<b>Bestellung von Produkt-, Aufstiegs- und Werbematerial</b>	5.3.6	Im Falle, dass ein Geschäftspartner nicht die notwendigen Schritte unternimmt seine automatische Bestellung rechtzeitig zu stornieren und die Annahme der Lieferung verweigert und zur Folge, die Lieferung an den Sender zurückgesandt wird, muss der bestellende Geschäftspartner die Versandkosten beider Sendungen eigenhändig bestreiten. Für den Fall, dass dieser Geschäftspartner eine weitere automatische Bestellung aufgeben möchte, behält das Unternehmen sich vor, diese Bestellung erst zu bearbeiten wenn die ausstehenden Versandkosten, der vorherigen retournierten Bestellung, beglichen sind.	<b>5.8</b>	<b>5.11</b>
5.1.1	Bestelloptionen – Telefonische Bestellungen werden mit Kreditkartenzahlung angenommen. Zum Bestellen rufen Sie das Unternehmen an unter 069 2222 7308. Schicken Sie dem Unternehmen nach einer telefonischen Bestellung dieselbe Bestellung nicht schriftlich zu.		Alle Zahlungen für Produkte und Material müssen in europäischer Währung Euro erfolgen. Als Zahlungsmethoden werden folgende Möglichkeiten akzeptiert: von Unternehmen akzeptierte Kreditkarten, Banküberweisung und SEPA- Einzugsermächtigung MOD#1801714. Schicken Sie kein Bargeld. Das Unternehmen akzeptiert keine Aufträge per Nachnahme.	<b>5.8</b>	<b>Die 70/30%-Regel</b>
5.1.2	Bei Bestellungen per Fax faxen Sie das vollständig ausgefüllte Bestellformular einschließlich Kreditkartenangaben auf dem vollständigen Faxformular. Schicken Sie dem Unternehmen keinen Ausdruck der Bestellung zu.		Im Falle, dass ein Geschäftspartner nicht die notwendigen Schritte unternimmt seine automatische Bestellung rechtzeitig zu stornieren und die Annahme der Lieferung verweigert und zur Folge, die Lieferung an den Sender zurückgesandt wird, muss der bestellende Geschäftspartner die Versandkosten beider Sendungen eigenhändig bestreiten. Für den Fall, dass dieser Geschäftspartner eine weitere automatische Bestellung aufgeben möchte, behält das Unternehmen sich vor, diese Bestellung erst zu bearbeiten wenn die ausstehenden Versandkosten, der vorherigen retournierten Bestellung, beglichen sind.	<b>5.8</b>	Produktverkauf: Der Vergütungsplan des Unternehmens basiert auf dem Verkauf von Unternehmensprodukten an Endverbraucher. Sie müssen persönliche Einzelverkaufsanforderungen und die Ihrer Downline erfüllen (sowie andere Verantwortlichkeiten, wie sie im Vertrag beschrieben sind), um anspruchsberechtigt zu sein für Boni und Beförderungen zu höheren Leistungsebenen. Die folgenden Verkaufsanforderungen müssen erfüllt werden, damit Sie provisionsberechtigt sind:
5.1.3	Bei Bestellungen per Post übersenden Sie ein vollständig ausgefülltes Bestellformular mit Zahlungsangaben.	5.3.7	Ihre Beteiligung an dem Programm befreit Sie nicht von Ihrer Verpflichtung zur Einhaltung der	<b>5.8</b>	a) Sie müssen die Anforderungen für das persönliche Punktvolumen („PPV“) erfüllen, um Ihren Status zu erhalten, wie im Vergütungsplan spezifiziert ist. In das persönliche Punktvolumen wird nur der Kauf durch Sie eingerechnet.
				<b>5.8</b>	b) Sie müssen mindestens sieben Prozent (70%) von bisherigen Produktbestellungen an Endverbraucher verkaufen, bevor Sie Produkte nachbestellen dürfen („70/30-Regel“). Es sei denn, die vorherige Bestellung war eine Menge, die persönlich verzehrt werden könnte. Sie müssen alle Verkaufsbelege 10 Jahre aufbewahren, und auf Anfrage des Unternehmens Einzelverkaufsbelege für jeglichen Einzelverkauf vorlegen. Sie verpflichten sich, gegenüber dem Unternehmen, die 70/30-Regel zu befolgen. Dies ist ein wesentlicher Vertrauensbestandteil für das korrekte Funktionieren dieser Verkaufsorganisation.
				<b>5.8</b>	<b>5.12</b>
				<b>5.8</b>	<b>Umtausch mangelhafter Produkte/ Qualitätskontrolle</b>
				<b>5.8</b>	

<p>Das Unternehmen ersetzt mangelhafte Produkte innerhalb von dreißig (30) Tagen ab Mängelanzeige des Geschäftspartners. Es sollten dem Unternehmen jedoch keine Produkte ohne vorherige Genehmigung durch das Unternehmen zurückgesandt werden. Um sicherzustellen, ob es um Produktersatz oder um Erstattung geht, müssen Sie nach folgendem Verfahren vorgehen:</p> <p>a) Sie müssen dem Unternehmen schriftlich den Grund einreichen, warum ein Produktumtausch oder eine Erstattung angefordert wird. Zahlungsnachweis und Kopie des Packzettels des Unternehmensproduktauftrags müssen der Anfrage beiliegen. Das Unternehmen kann keine Rücksendungen ohne vorherige Bestätigung bearbeiten. Nicht bestätigte Rücksendungen werden vernichtet und es erfolgt weder Umtausch, noch Erstattung.</p> <p>b) Das Unternehmen wird Ihnen mitteilen, wohin Sie die Produkte zur Bestandsaufnahme und Verifikation senden sollen und stellt Ihnen, sofern notwendig, autorisierte Produktrücksendeetiketten zur Verfügung. Bei Erhalt und Verifikation des Produkts versendet das Unternehmen ein Ersatzprodukt.</p> <p>c) Wenn ein Geschäftspartner einen Produktumtausch für ein mangelhaftes Produkt anfordert, muss er dem Unternehmen schriftlich Einzelheiten mitteilen.</p>	<p>jeglicher Artikel vom Kundendienst mitgeteilt wird. Wenn Sie Waren unautorisiert zurücksenden, ohne eine Warenrückgabegenehmigungs-Nummer erhalten zu haben, wird das Produkt vernichtet und Sie erhalten keine Erstattung. Um gebrauchte Produkte zur Erstattung zurückzusenden, müssen Sie: sich eine RMA beschaffen, das Antragsformular auf Rückgabegenehmigung ausfüllen und die Anweisungen auf dem Antragsformular auf Rückgabegenehmigung befolgen. (Das Antragsformular finden Sie bei den online-Dokumenten von Mannatech).</p> <p>5.13.1.3 Sie sind für alle Kosten des Rückversands der Waren zurück an Mannatech verantwortlich, es sei denn, Mannatech kommt diesbezüglich eine Schuld zu, in welchem Fall Mannatech diese Kosten tragen wird.</p> <p>5.13.1.4 Geschäftspartner müssen durch Vorlage der jeweiligen Order-Nummern ihrer Originalbestellungen den Nachweis erbringen, dass sie die Produkte selbst erworben haben. Jegliche zurückgesandten Produkte ohne diesen entsprechenden Nachweis sind nicht zur Rückgabe berechtigt.</p> <p>5.13.1.5 Der Rückversand zur Erstattung von Artikeln, durch die Upline-Geschäftspartner sich für Incentives bzw. Provisionen qualifiziert hatten, führt zum Verlust der Qualifizierung für das Incentive bzw. der Provisionen. Das Unternehmen wird die für zurückgegebene oder erstattete Produkte gezahlten Provisionen von zukünftigen Provisionszahlungen abziehen.</p> <p>5.13.1.6 Überprüfen Sie die Ware unverzüglich nach Anlieferung. Das Unternehmen bietet eine 90 Tage Geldzurückgarantie auf alle Produkte, wenn Sie aus irgendeinem Grund nicht zufrieden sein sollten. Nur wenn Sie innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der Ware Ihre Bestellung kündigen, erhalten Sie auch die Hinlieferkosten erstattet (es sei denn, dass Sie eine teurere als die Standardversendung gewünscht haben). Die Rücksendekosten sind von Ihnen in jedem Fall zu tragen es sei denn, dass die Produkte mangelhaft waren. Sie sind verpflichtet die Produkte sorgsam zu behandeln. Für deren Wertverlust werden Sie in Anspruch genommen, wenn die Nutzung über die übliche Prüfung der Beschaffenheit, Eigenschaften und Funktionsweise hinausgeht. Wir erstatten innerhalb von 14 Tagen nach Rücksendung der Ware. Dabei wird auch das von Ihnen gewählte Zahlungsmittel verwendet. Barzahlung ist ausgeschlossen. Wir halten die Zahlung zurück, solange wir die Ware nicht erhalten haben oder uns kein Nachweis über deren Absendung vorliegt.</p> <p>5.13.1.7 Bei Rücksendung von Ware im Wert von mehr als 500,00 € wird die Kündigung des Vertrages durch den Geschäftspartner unterstellt.</p> <p>5.13.1.8 Sofern dies als angemessen erachtet wird, erstatten Sie dem Unternehmen alle in Bezug auf diese Produkte verdienten Provisionen und bevollmächtigen das Unternehmen, von Ihren zukünftigen Provisionen den Gesamtbetrag abzuziehen, der Ihrer Downline erstattet wurde.</p> <p>5.13.1.9 Im Falle dass einer Ihrer Downline-Geschäftspartner Produkte an das Unternehmen zurücksendet und eine Erstattung beantragt aufgrund von falschen Angaben bzw. aufgrund anderer mutmaßlicher Verstöße gegen die Richtlinie, so wird gegen Sie ein Compliance-Disziplinarverfahren eröffnet.</p> <p>5.13.1.10 Nur für Produkte die persönlich von einem Geschäftspartner oder Vorzugskunde erworben wurden, besteht haben Anspruch auf Erstattung. Produkte müssen an das Unternehmen zurückgeschickt werden, gleich ob</p>
---	---

## 5.13 Zufriedenheitsgarantie/Erstattung/Rückgabe/Umtausch

Die Teilnahme am Karriere- und Vergütungsplan ist freiwillig.

1. Für zahlreiche Incentives/Programme/Auszeichnungen/Reisen/spezielle Promotions/Kampagnen usw. (im Folgenden "Incentives" genannt), können spezifische Bedingungen für Rückgabe/Erstattung/Umtausch bestehen. Lesen Sie bitte unbedingt die Richtlinien/Regeln für alle diese Incentives. 2. Vorratsbildung zur Qualifizierung für Incentives ist verboten. Dies schließt auch alle jene Produkte ein, die Sie über Downline-Konten erwerben. Geschäftspartner, die Provisionen, Bonuszahlungen, Incentives usw. erhalten, können von dieser Richtlinie zur Vorratsbildung (Abschnitt 5.10) oder von der 70 %-Regel (Abschnitt 5.11) betroffen sein, wenn zur Qualifizierung für Incentives verwendete Produktbestellungen zurückgegeben werden. Das Unternehmen behält sich die definitive Entscheidung darüber vor, ob Produkte, die zur Qualifizierung für Provisionen/Bonuszahlungen/Incentives erworben wurden, zur Rückgabe/Erstattung berechtigt sind. Jegliche Rückgabe/Erstattung von Produkten von Bestellungen Ihrer Downline während der Dauer von Incentive-Phasen (unabhängig vom Begünstigten) bedarf ebenfalls der Genehmigung durch das Unternehmen. Je nach Entscheidung des Unternehmens kann dies zu Kürzungen bei Rückgabe/Erstattung/Umtausch führen bzw. zu einem Verlust von Provisionen/des Incentive/von Qualifizierungen usw.
- 5.13.1 90-Tage-Zufriedenheitsgarantie für unabhängige Geschäftspartner und Endverbraucher.
- 5.13.1.1 Unternehmensliteratur/Mannatech-Werbematerialien gelten nicht als Produkte im Sinne der Zufriedenheitsgarantie. Mannatech gestattet jedoch den Umtausch von aktueller Unternehmensliteratur/Mannatech-Werbematerialien. Näheres erfahren Sie in den Mannatech-Richtlinien zum Umtausch 5.13.3.
- 5.13.1.2 Allen Rücksendungen muss eine Warenrückgabegenehmigungs-Nummer (RMA) zugeordnet sein, die Ihnen vor der Rücksendung

<p>ungeöffnete Ware, teilweise benutzte Produkte oder leere Produktbehälter.</p> <p>5.13.2 Rückgabeverfahren für Einzelverkaufskunden Um gebrauchte Produkte zur Erstattung zurückzugeben, müssen Sie Folgendes beachten:</p> <p>5.13.2.1 Bei Käufen vom Unternehmen bearbeitet Mannatech die Rücksendung direkt für den Geschäftspartner. Folgen Sie dem in 5.13.1 beschriebenen Verfahren.</p> <p>5.13.2.2 Bei Käufen vom Geschäftspartner ist der Geschäftspartner verpflichtet, die Zufriedenheitsgarantie von Mannatech einzuhalten (vgl. 2.21.8).</p> <p>5.13.3 Umtausch von Produkten</p> <p>5.13.3.1 In Bezug auf Aufträge gekauft, Mannatech für Austausch gleichwertig jede ungeöffnet, restockable Produkt (dh nicht abgelaufenen oder innerhalb von 90 Tagen Ablauf) für einen Zeitraum von 90 Tagen. Ab demselben Zeitpunkt wird Mannatech auch-todate austauschen Unternehmensliteratur / Mannatech-Werbematerialien (MPMs) als Stand-alone-Bestellung erhältlich (dh ohne Pack-Bestellungen), die in gutem Zustand sind verwendbar, und wird innerhalb von 90 Tagen ab Kaufdatum zurückgebracht..</p> <p>5.13.3.2 Sie müssen die ursprüngliche Bestellnummer angeben, um den Kauf des Produkts bzw. der MPM zu verifizieren, bevor eine Rückgabegenehmigung ausgestellt werden kann. Alle Umtauschaktionen erfolgen auf 1:1-Basis zum selben Wert.</p> <p>5.13.3.3 Sie tragen alle Kosten für den Rückversand der Güter zu Mannatech und für den erneuten Rückversand der umgetauschten Güter an Sie, es sei denn, der Umtausch ist durch Verschulden von Mannatech (z.B. Sachmangel) erforderlich. In diesem Fall trägt Mannatech die Kosten.</p> <p>5.13.4 Erstattungen an unabhängige Geschäftspartner bei freiwilliger Vertragsbeendigung – vgl. Abschnitt 1.7</p> <p>5.13.5 Provisionen auf Produkterstattungen Werden Produkte oder Packs, die Geschäftspartner zur Qualifizierung für Incentives bzw. Provisionen berechtigen, zur Erstattung zurückgegeben, kann dies nach freiem Ermessen des Unternehmens zum Verlust von Incentive-Qualifizierungen und jeglicher verdienter Provisionen führen. Sofern zutreffend, wird das Unternehmen die für Pack- oder Produkterstattungen gezahlten Provisionen entweder vom geschuldeten Erstattungsbetrag oder von zukünftigen Provisionsschecks abziehen.</p>	<p>5.14.3 Frachtansprüche</p> <p>5.14.3.1 Die Unternehmensprodukte sind in einem perfekten Zustand, wenn das Speditionsunternehmen das Versandgut am Verteilzentrum des Unternehmens übernimmt.</p> <p>5.14.3.2 Der Verlust von Sendungen (komplett oder in Teilen) muss innerhalb von zehn Tagen ab dem erwarteten Liefertermin dem Unternehmen mitgeteilt werden.</p> <p>5.14.3.3 Verdeckte Schäden, die entdeckt werden, nachdem das Speditionsunternehmen das Gelände des Empfängers verlassen hat, müssen dem Unternehmen unverzüglich nach Kenntnis, spätestens innerhalb von zehn Tagen mitgeteilt werden. Belassen Sie die Lieferung in ihrer Originalverpackung.</p> <p>5.14.3.4 Wenn Sie sich bezüglich Frachtansprüchen an das Unternehmen wenden, nimmt das Unternehmen die entsprechenden Verfahren auf und verfolgt die Untersuchungen bis zu ihrem Abschluss.</p>
--	--

## 6 GESETZGEBUNG, RICHTLINIEN UND DISZIPLINARVERFAHREN

### 6.1 Änderungen von Unternehmensregeln und Verfahren

Für den Fall, dass Mannatech zu der Überzeugung kommt, dass das gemeinsame Interesse der Vertragsparteien am Fortbestand des Unternehmens und seines Vertriebssystems oder die Wahrung der wirtschaftlichen Interessen des gesamten Mannatech-Außendienstes es nötig machen, bestimmte Regeln in diesem Vertrag oder im Vergütungsplan zu ändern oder zu ergänzen, wird sie den Geschäftspartner rechtzeitig verständigen und dabei auf das Wirksamkeitsdatum der auf diese Weise mitgeteilten Neuregelung sowie darauf hinweisen, dass diese in Kraft treten wird, sofern nicht der Geschäftspartner binnen eines Monats der Benachrichtigung mittels eingeschriebenen Briefes widerspricht. Für den Fall, dass eine Einigung nicht zustande kommt, werden Mannatech und der Geschäftspartner die vertragliche Zusammenarbeit zum nächstmöglichen Kündigungstermin beenden. Im Übrigen bedarf jede Änderung oder Ergänzung dieses Vertrags zu ihrer Wirksamkeit der Schrift- oder Textform (e-mail, Internetwebsite/Backoffice)

### 6.2 Löschen von Unternehmensregeln und Verfahren

Wenn irgend eine Bestimmung des Vertrags sich als ungültig, unzulässig oder nicht vollstreckbar erweist, kann das Unternehmen diese Bestimmung ändern oder löschen. Die Änderung oder Löschung von Richtlinien oder Bestimmungen berührt die verbleibenden Richtlinien und Bestimmungen nicht, die weiterhin vollständig in Kraft bleiben.

### 6.3 Übertragung

Nichts in diesem Dokument hindert das Unternehmen daran, seine Rechte und Verpflichtungen seinen Geschäftspartnern gegenüber an eine Person, Firma oder Körperschaft zu übertragen.

### 6.4 Einhaltung von Gesetzen

- 6.4.1 Als selbstständiger Geschäftspartner sind Sie für die Einhaltung der Gesetze selbst verantwortlich. Dies gilt insbesondere für die Einräumung eines Widerrufsrechtes und für die Lauterkeit Ihrer Werbe- und Verkaufsmethoden.
- 6.4.2 Für behördliche Genehmigungen, wie z.B. Gewerbekarte, Reisegewerbekarte, Genehmigung eines Wanderlagers etc. sind Sie selbst verantwortlich.
- 6.4.3 Das Anbieten von Mannatech-Produkten in öffentlichen

	<p>6.4.3.1 Lehrern, Verwaltungsmitarbeitern oder sonstigen Angestellten öffentlicher oder privater Schulen auf dem Schulgelände während des Unterrichts oder während diese Personen ihrer Arbeit als Schulmitarbeiter nachgehen, Unternehmensprodukte oder Werbematerial zum Verkauf anbieten, verkaufen, vermarkten oder verteilen. Ebenso wenig dürfen sie:</p>	<p>6.4.3.2 Lehrer, Verwaltungsmitarbeiter oder andere Angestellte öffentlicher oder privater Schulen auf dem Schulgelände während des Unterrichts oder während diese Personen ihrer Tätigkeit als Angestellte der Schule nachgehen, zur Anmeldung als Geschäftspartner anwerben.</p> <p>6.4.3.3 Nichts in dieser Richtlinie hindert Lehrer, Angestellte, Verwaltungsmitarbeiter daran, als Privatpersonen nach geltendem Recht Geschäftspartner von Mannatech zu sein.</p>	<p><b>6.4.4 Strafbare Handlungen</b></p>	<p>6.4.4.1 Jeder Geschäftspartner, der wegen einer strafbaren Handlung verurteilt wurde oder sich derer schuldig bekennt die mit seinem Mannatech-Geschäft in irgendeinem Zusammenhang steht, wird einem Disziplinarverfahren unterworfen, das bis zur fristlosen Kündigung führen kann.</p>	<p>6.4.4.2 Ein unabhängiger Geschäftspartner, dem im Zusammenhang mit seinem Mannatech-Geschäft strafbare Aktivitäten zur Last gelegt werden, kann je nach Art und Schwere der Beschuldigungen in Mannatechs Ermessen mit oder ohne Aufrechnung der Provisionszahlungen gegen eventuelle Schadensersatzansprüche bis zur Beschlussfassung oder Urteilsverkündung gesperrt werden..</p>	<p>6.4.4.3 Es liegt im Ermessen von Mannatech, ob gesperrte unabhängige Geschäftspartner während der Zeit ihrer Suspendierung Meetings abhalten dürfen, neue Geschäftspartner anmelden dürfen, die Produkte verkaufen dürfen, an Mannatech-Events oder Incentives teilnehmen dürfen oder sonstige Tätigkeiten für Mannatech ausüben dürfen.</p>	<p>6.4.5 Hinsichtlich dieser Regeln und Verfahren obliegt es allein dem Unternehmen zu entscheiden, ob ein unabhängiger Geschäftspartner im Zusammenhang mit der beanstandeten Handlung sein Mannatech Geschäft führte, den Geschäftsplan des Unternehmens anbot oder Unternehmensprodukte verkaufte.</p>	<p>6.4.6 Für zukünftige Regelungen reserviert</p>	<p>6.4.7 Für zukünftige Regelungen reserviert</p>	<p><b>6.5 Kontakte mit Regierungsbehörden</b></p>	<p>Sie dürfen im Namen des Unternehmens keinen Kontakt zu Regierungsbehörden aufnehmen. Sie dürfen das Unternehmen nicht repräsentieren, wenn sich z.B. das Wirtschaftsministerium an Sie wendet. Wenn das Wirtschaftsministerium oder eine andere Behörde Kontakt zu Ihnen aufnimmt, sollten Sie die Unternehmensabteilung für Recht und Behörden (Legal oder Regulatory Affairs Department) informieren.</p>	<p><b>6.6 Datenschutzhinweis</b></p>	<p>Der Geschäftspartner ist damit einverstanden und bestätigt dies mit der Annahme der Geschäftspartnervereinbarung das Unternehmen und/oder dessen Tochterunternehmen die von ihm eingegebenen persönlichen Daten sowie alle die Zusammenarbeit betreffende Daten des Geschäftspartners soweit sie zur Erfüllung des</p>	<p>Vertragszwecks erforderlich sind, elektronisch und auch sonst wie speichert und verarbeitet. Der Geschäftspartner ist auch einverstanden, wenn das Unternehmen diese Daten im Rahmen und nach den Regeln des Mannatech-Vergütungsplans anderen Mitgliedern der Mannatech-Vertriebsorganisation im In- und Ausland (inklusive USA) sowie den Mitgliedsfirmen der internationalen Mannatech-Gruppe, unabhängig davon, ob diese ihren Sitz im In- oder Ausland haben, zugänglich macht, soweit dies für die Abwicklung der Zusammenarbeit und die nationale und internationale Umsetzung des Mannatech-Vertriebssystems erforderlich ist. Der Geschäftspartner kann sich über <a href="mailto:privacyofficer@mannatech.com">privacyofficer@mannatech.com</a> darüber informieren, wo seine jeweiligen Daten gespeichert werden. Unter der gleichen Adresse kann er Änderungen oder Löschungswünsche geltend machen.</p>	<p><b>6.7 Verkauf nicht gelisteter Produkte durch Geschäftspartner</b></p>	<p>Es darf nur für die Produkte geworben und es dürfen nur die Produkte verkauft werden, die im vom Unternehmen hergestellten Werbematerial als zur Verwendung in Deutschland zugelassen aufgelistet sind. Sie sollten nicht andeuten, dass Sie Unternehmensprodukte liefern können, die zur Distribution in Deutschland nicht zugelassen sind.</p>	<p><b>6.8 Bedarf nach Schulung im Umgang mit Regelungen</b></p>	<p>Das Unternehmen bietet in regelmäßigen Abständen bei von Unternehmen gesponserten Veranstaltungen Seminare zur Schulung über behördliche Bestimmungen an.</p>	<p><b>6.9 Kontrolle von Veranstaltungen</b></p>	<p>Das Unternehmen kann anonyme und zufällige Kontrollen von Geschäftspartnerveranstaltungen und/oder Konferenztelefonaten durchführen und auch bei widersprechender Ermahnung Aufzeichnungen dieser Veranstaltungen anfertigen. Bei Meetings zu Schulungszwecken oder zur Geschäftsgelegenheit müssen Sie sich als Organisator oder. Gesetze und die Richtlinien &amp; Verfahren für Geschäftspartner einhalten.</p>	<p><b>6.10 Meldung von Verstößen</b></p>	<p>Das Unternehmen verpflichtet sich zur Einhaltung aller gesetzlichen Bestimmungen. Es ist wesentlich, dass auch alle Geschäftspartner dies tun. Wir sind alle abhängig voneinander. Das Fehlverhalten eines einzigen kann Probleme für alle anderen verursachen. Entsprechend sind Sie gefordert, alle Verstöße gegen die Unternehmensrichtlinien und -Verfahren, von denen Sie Kenntnis erlangen, an <a href="http://www.mannatech.ethicspoint.com">www.mannatech.ethicspoint.com</a> oder telefonisch unter 00-00032-8483 zu melden um sicherzustellen, dass Mannatech auf allen Ebenen den rechtlichen Vorschriften entspricht.</p>	<p><b>6.11 Klärung von Unstimmigkeiten</b></p>	<p>Sie sollten versuchen, jegliche Missstände oder Beschwerden gegen Geschäftspartnerkollegen zunächst in Rücksprache mit Ihrer Upline zu klären.</p>	<p><b>6.12 Disziplinarverfahren</b></p>	<p>Das Melden eines Verstoßes gegen die Geschäftspartnervereinbarung, eine Richtlinie oder eine 'Angelegenheit' kann von den folgenden Personen als 'Initiator' des Verfahrens gegen einen Geschäftspartner des Unternehmens erfolgen: von einem Angestellten des Unternehmens, einem Geschäfts-partner des Unternehmens bzw. von jeder sonstigen, von dem Verhalten des Geschäftspartners betroffenen Person. Der Initiator bringt das Verfahren durch das Ausfüllen des Formulars 1 Compliance-Beschwerde ('F1') ins Laufen.</p>	<p>6.12.2 Das F1 kann per Fax unter der Nummer 069 2222 7309 oder über die Website <a href="http://www.mannatech.ethicspoint.com">www.mannatech.ethicspoint.com</a> weitergeleitet werden. Zur Beachtung: Wenn eine F1-Beschwerde ausgefüllt wurde, wird dies dem Presidential der ersten Upline des Beklagten mitgeteilt, ebenso dem Platin Presidential der Upline des Beklagten. Ein Verfahren muss innerhalb von sechs (6) Monaten nach bekannt werden des Vorfalls eingeleitet werden, sofern kein angemessener Grund für eine Verzögerung angezeigt ist.</p>	<p>6.12.3 Jegliche Bezugnahme auf diese Regeln und Verfahren an den Direktor für Vertragseinhaltung (Director of Compliance) muss an den Verantwortlichen oder Angestellten von Mannatech gehen, der diesen Titel trägt, oder an seinen Beauftragten.</p>	<p>6.12.4 Der Direktor für Vertragseinhaltung kann nach Durchsicht des Formulars F1 oder anderer Beweise für die Beschwerde feststellen, dass keine Verletzung der Regeln und Verfahren des Unternehmens vorliegt. Dem Initiator wird diesbezüglich eine Antwort zugesandt und es folgt keinerlei weitere Maßnahme.</p>	<p>6.12.5 Der Direktor für Vertragseinhaltung kann feststellen, dass die Beschwerde nachgewiesen ist und keine Ermittlung erfordert; dem Geschäftspartner, der den Geschäftspartnervortrag oder die Regeln und Verfahren des Unternehmens verletzt hat, wird eine Verwarnung zugesandt, in der er angewiesen wird, die betreffende Aktivität einzustellen. In der Verwarnung ist ein Vertrag enthalten, den der Geschäftspartner unterzeichnen und innerhalb einer bestimmten Frist an das Unternehmen zurückschicken muss; dann erfolgen keine weiteren Maßnahmen.</p>	<p>6.12.6 Rechtfertigen die Anschuldigungen eine Untersuchung, wird ein Antwortformular auf die Compliance-Beschwerde (Antwortformular) an den Geschäftspartner ('Beklagter') gesandt, der vermeintlich die in der Beschwerde benannte Richtlinie verletzt hat. Das Antwortformular gestattet es der beklagten Person, Details der 'Angelegenheit' aufzuführen und die Fakten für die Abteilung Compliance zu klären. Nach Erhalt des Antwortformulars entscheidet der Leiter Compliance, ob eine Richtlinienverletzung vorliegt. Ist dies der Fall, wird das Compliance-Komitee den Fall prüfen. Wenn die Anschuldigungen sich wegen mangelnder Beweise nicht begründen lassen, oder falls entschieden wird, dass keine Richtlinienverletzung vorliegt, erhalten alle Parteien diesbezüglich ein Schreiben mit dem Vermerk 'Kein Verstoß'.</p>	<p>6.12.7 Ein Beklagter muss innerhalb von zehn (10) Werktagen nach Erhalt der entsprechenden Bitte durch den Leiter Compliance (oder dessen Beauftragten) das Antwortschreiben vollständig ausfüllen und zurücksenden. Es wird davon ausgegangen, dass Ihnen die Bitte zum Ausfüllen des Antwortformulars nicht später als drei (3) Werktage nach dem Versand durch das Unternehmen zugeht (und nicht später als sieben [7] Werktage bei internationalem Versand).</p>	<p>6.12.8 Das Compliance-Komitee (das 'Komitee') setzt sich aus mindestens drei Abteilungsleitern zusammen, die nach alleinigem Ermessen des Leiters Compliance ausgewählt werden. Folgende Personen dürfen dem Komitee nicht angehören: ein aktuelles Mitglied des Aufsichtsrats sowie der Leiter Rechtliche Angelegenheiten und Compliance. Weiterhin darf niemand dem Komitee angehören, wenn sich dadurch Interessenskonflikte ergeben würden.</p>	<p>6.12.9 Die größere Beweislast liegt beim Initiator des Verfahrens. Initiator und Betroffener sind dafür verantwortlich, dass das Unternehmen Stellungnahmen von Zeugen mit jeweiligen Namen erhält.</p>	<p>6.12.10 Der Initiator muss das Unternehmen sofort schriftlich informieren, falls er die Beschwerde zurückziehen möchte.</p>	<p>6.12.11 Initiator und Betroffener müssen jeweils eine angemessene Zeit für eine Telekonferenz zur Verfügung</p>	<p>6.12.12 stehen, um dem Ausschuss ihre jeweiligen Positionen zu präsentieren. Initiator und Betroffener müssen dem Direktor für Vertragseinhaltung korrekte Telefonnummern zur Verfügung stellen, unter denen sie zur festgelegten Uhrzeit zu erreichen sind, oder eine schriftliche Erklärung zukommen lassen, dass darauf verzichtet wird, eine Position mündlich darzustellen.</p>	<p>6.12.13 Der Ausschuss berücksichtigt nur schriftliche Aussagen und mündliche Stellungnahmen zur vermeintlichen Verletzung des Geschäftspartnervortrags bzw. der Regeln und Verfahren. Die Entscheidung des Ausschusses zur Bewertung des Vorfalls und/oder über aufzuerlegende Disziplinarmaßnahmen (sofern gegeben) wird durch geheimen Mehrheitsbeschluss getroffen.</p>	<p>6.12.13.1 Ausgenommen wie im folgenden Abschnitt 6.12.14 beschrieben, kann das Komitee eine oder mehrere der folgenden Sanktionen verhängen:</p>	<p>6.12.13.1 Eine schriftliche Verwarnung, die die Bedeutung und Anwendung der betreffenden Regeln und Verfahren erläutert und ankündigt, dass die fortgesetzte Regelverletzung weitere Maßnahmen nach sich ziehen wird.</p>	<p>6.12.13.2 Eine Bewährungsfrist, die beinhalten kann, dass ein Geschäftspartner Abhilfemaßnahmen ergreift, mit anschließender Kontrolle durch das Unternehmen, damit die Vertragseinhaltung sichergestellt ist.</p>	<p>6.12.13.3 Aussetzung bestimmter Geschäftspartnerrechte, einschließlich (aber nicht darauf beschränkt) der Einreichung von Produktbestellungen, der Teilnahme an Unternehmensprogrammen, der Beförderung nach dem Vergütungsplan oder der Teilnahme als Sponsor (einschließlich der Teilnahme als internationaler Sponsor), für eine bestimmte Frist oder bis der Geschäftspartner bestimmte Bedingungen ausreichend erfüllt (Teilkündigung).</p>	<p>6.12.13.4 Rücknahme oder Aberkennung einer Ehrung oder Anerkennung oder eingeschränkte Teilnahme an vom Unternehmen gesponsorten Veranstaltungen, entweder für eine bestimmte Frist oder bis der Geschäftspartner bestimmte Bedingungen ausreichend erfüllt.</p>	<p>6.12.13.5 Einbehaltung von Provisionen oder Boni für eine bestimmte Frist oder bis der Geschäftspartner bestimmte Bedingungen ausreichend erfüllt oder bei Aufrechnung gegen Schadensersatzansprüche des Unternehmens.</p>	<p>6.12.13.6 Erhebung von angemessenen Vertragsstrafen gem. §§ 340,341 BGB bis zu 5000,00 €.</p>	<p>6.12.13.7 Sofortige Beendigung des Geschäftspartnervortrags.</p>	<p>6.12.14 beschrieben, kann das Komitee eine oder mehrere der folgenden Sanktionen verhängen: In Fällen, in denen das Compliance-Komitee feststellt, dass ein unabhängiger Geschäftspartner behauptet, die Produkte des Unternehmens würden Erkrankungen heilen, behandeln, lindern oder ihnen vorbeugen (ein "Verstoß gegen die Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen"), wird das Compliance-Komitee eine Untersuchung dazu einleiten, ob es sich bei diesem Verstoß um einen geringfügigen Einzelfall handelt.</p>	<p>6.12.14.1 Wird dieser Verstoß gegen die Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen als geringfügiger Einzelfall eingeschätzt, wird das Compliance-Komitee Sanktionen wie in Abschnitt 6.12.13 beschrieben verhängen, damit der unabhängige Geschäftspartner sich der Schwere seiner Übertretung bewusst wird und die zukünftige Einhaltung der Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen sichergestellt ist.</p>	<p>6.12.14.2 Sofern der Verstoß gegen die Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen nicht als geringfügiger Einzelfall beurteilt wird, wird das Compliance-Komitee als Sanktion die Vertragsbeendigung verhängen, eine mindestens zweijährige Wartezeit anordnen, bevor der betreffende unabhängige Geschäftspartner seine Wiederaufnahme beantragen kann, und die Anweisung ausgeben, dass</p>
--	---	--	--	--	--	---	---	---	---	---	--	--------------------------------------	---	---	--	---	---	--	---	---	--	--	--	---	---	--	--	---	---	---	---	---	--	--	--	--	---	---	---	--	---	---	---	---	--	---	---	--	---

<p>der ausgeschlossene Geschäftspartner dauerhaft seine Downline und alle Rechte auf jegliche Vergütungen aus dieser Downline verliert.</p> <p>6.12.15 Das Komitee verkündet seine Entscheidung in einer Anordnungs-Mitteilung. Der Compliance-Direktor wird dem Initiator und dem Betroffenen die Anordnungs-Mitteilung innerhalb von drei (3) Arbeitstagen nach Erlass zustellen.</p>	<p><b>6.13 Disziplinarisches Berufungsverfahren</b></p>	<p>6.13.3 Die Berufung wird von einem (3) dreiköpfigen Unterkomitee geprüft, dessen Mitglieder mindestens Vice President-Level haben und die nicht in das ursprüngliche Überprüfungsverfahren des Compliance-Komitees eingebunden waren (dem 'Berufungsausschuss'). Folgende Personen dürfen dem Berufungsausschuss nicht angehören: ein aktuelles Mitglied des Aufsichtsrats sowie der Leiter Rechtliche Angelegenheiten und Compliance. Weiterhin darf niemand dem Berufungsausschuss angehören, wenn sich dadurch Interessenskonflikte ergeben würden. Nach geheimer Mehrheitswahl kann der Berufungsausschuss die Entscheidung des Compliance-Komitees aufrecht erhalten, die Angelegenheit an das Compliance-Komitee zurückverweisen, die Entscheidung nach eigenem Ermessen ändern oder durch eine neue, aus dem Beweismaterial gewonnene Erkenntnis ersetzen.</p>	<p>6.13.2 Alle Maßnahmen und Empfehlungen des Ausschusses treten sofort nach Erhalt der Stellungnahme in Kraft.</p>	<p>6.13.3 Der Einspruch wird durch einen Unterausschuss aus drei (3) Mitgliedern auf Direktorenebene oder höher bearbeitet, von denen keiner im ersten Ausschuss des Verfahrens tätig war (Einspruchsausschuss). Die folgenden Personen dürfen nicht im Einspruchsausschuss sitzen: der Geschäftsführer, CEO, ein aktuelles Mitglied des Vorstands und die Leiter der Abteilungen Recht und Compliance / Legal and Compliance, Marketing und Vertrieb / Sales. Darüber hinaus darf auch niemand im Einspruchsausschuss sitzen, für den Interessenkonflikte geltend gemacht werden können. Der Einspruchsausschuss kann durch geheime Mehrheitsabstimmung die Entscheidung des ersten Complianceausschusses bestätigen, das Verfahren an den Complianceausschuss zurückgeben, die Entscheidung nach eigenem Ermessen rückgängig machen oder anhand neuer Unterlagen zu einer ganz neuen Entscheidung kommen.</p>	<p>6.13.4 Die Entscheidung des Einspruchsausschusses muss innerhalb von drei (3) Geschäftstagen nach Entscheidungsfindung schriftlich vom Direktor für Vertragseinhaltung an Initiator und Beklagten gesandt werden. Dabei wird davon ausgegangen, dass Sie die Entscheidung des Einspruchsausschusses nicht später als drei (3) Geschäftstage nach Versand durch das Unternehmen (sieben (7) Geschäftstage bei Versand ins Ausland) erhalten.</p>	<p>6.13.5 Sollte die Entscheidung des Einspruchsausschusses von der abschließenden Stellungnahme des ersten Complianceausschusses abweichen, muss das Unternehmen die erforderlichen Maßnahmen ergreifen, um der Entscheidung des Einspruchsausschusses zu entsprechen.</p>	<p>6.13.6 Die Entscheidung des Einspruchsausschusses ist endgültig und nicht mehr überprüfbar.</p>	<p><b>6.14 Beendigung des Vertrags durch das Unternehmen</b></p>	<p>6.14.1 Wenn das Unternehmen Ihren Geschäftspartnervertrag beendet, informiert Sie das Unternehmen per Einschreiben an Ihre beim Unternehmen hinterlegte Adresse.</p>	<p>6.14.2 Die Vertragsbeendigung eines unabhängigen Geschäftspartners tritt sofort in Kraft, sobald die endgültige Stellungnahme des Complianceausschusses</p>	<p>per Einschreiben an Ihre letzte bekannte Adresse zugestellt wurde oder Sie die Kündigung sonst wie erhalten haben, es gilt der jeweils frühere Termin. Dabei wird davon ausgegangen, dass Sie die endgültige Stellungnahme des Ausschusses mit der Disziplinarmaßnahme nicht später als drei (3) Geschäftstage nach Versand durch das Unternehmen (sieben (7) Geschäftstage bei Versand ins Ausland) erhalten haben.</p>	<p>6.14.3 Im Falle der Vertragsbeendigung müssen Sie augenblicklich aufhören, als unabhängiger Geschäftspartner aufzutreten.</p>	<p>6.14.4 Im Falle der Vertragsbeendigung aufgrund einer abschließenden Stellungnahme des Complianceausschusses, einer Entscheidung des Einspruchsausschusses oder anderer Aktionen, die das Unternehmen initiiert hat, behält sich das Unternehmen das Recht vor, weitere Disziplinarmaßnahmen zu veranlassen, bis hin zur Kündigung anderweitiger Rechtsbeziehungen im Rahmen der Geschäftspartnerbeziehung.</p>	<p>6.14.5 Sobald eine Position durch derartige Unternehmensverfahren beendet ist, gehen alle potenziellen Ansprüche der beendeten Position auf Provisionen und/oder Boni auf die nächste übergeordnete qualifizierte Position über.</p>	<p>6.14.6 Das Unternehmen behält sich das Recht auf Beendigung inaktiver Positionen vor. 'Inaktive Positionen' sind Positionen, deren Verlängerungsdatum überschritten ist und die während sechs (8) aufeinanderfolgenden Qualifikationsperiode ohne Aktivitäten waren.</p>	<p><b>6.15 Auswirkungen der Vertragsbeendigung</b></p>	<p>6.15.1 Bei Vertragsbeendigung, ob freiwillig oder durch das Unternehmen initiiert, haben Sie keinerlei Rechte und Ansprüche durch Produktverkäufe Ihrer Downline-Organisation oder auf künftige Boni und/oder Provisionen, die durch Verkäufe dieser Organisation entstehen. Sie:</p>	<p>6.15.1.1 dürfen sich nicht mehr als unabhängiger Mannatech Geschäftspartner bezeichnen.</p>	<p>6.15.1.2 dürfen keine Produkte des Unternehmens mehr verkaufen.</p>	<p>6.15.1.3 dürfen kein Material mehr mit Logo, Warenzeichen oder Servicezeichen des Unternehmens verwenden.</p>	<p>6.15.1.4 dürfen nicht mehr mit dem Unternehmen kommunizieren, sondern nur noch die notwendige Kommunikation wahrnehmen, die zum Betreiben und Abschließen des Einspruchsverfahrens bei Vertragsbeendigung oder für die Anfrage auf Wiedereintreten gemäß Punkt 6.18 dieser Regeln und Verfahren notwendig ist.</p>	<p>6.15.1.5 dürfen in keiner Funktion für unabhängige Mannatech Geschäftspartner arbeiten, mit ihnen zusammenarbeiten oder sie unterstützen, wenn diese ihr Geschäft betreiben. Dazu gehören auch (aber nicht ausschließlich) eventuelle Funktionen in Verkauf, Support, Marketing oder in der Leitung von Meetings mit irgend einem Bezug zum Mannatech Geschäft.</p>	<p>6.15.2 Wenn Sie aufgrund eines Verstoßes der Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen gemäß Abschnitt 6.12.14.2 ausgeschlossen wurden, verlieren Sie Ihre Downline dauerhaft sowie jegliche Ansprüche auf Vergütungen aus dieser Downline und müssen mindestens zwei Jahre warten, bevor Sie einen Antrag auf Wiederaufnahme stellen können.</p>	<p><b>6.16 Sanktionen</b></p>	<p>Die Regeln und Verfahren sind Vertrag integriert und integraler Bestandteil des Vertrags zwischen den Parteien über ihre Geschäftsbeziehung.</p>	<p>Geschäftspartner, die beim Führen ihres Geschäfts diese Regeln und Verfahren verletzen, gefährden Integrität und Glaubwürdigkeit des Unternehmens.</p>	<p>Wenn die Aktionen eines Geschäftspartners vom</p>	<p>Unternehmen als unzumutbar betrachtet werden, behält sich das Unternehmen das Recht vor, disziplinarische Sanktionen zu ergreifen, bis hin zu und einschließlich der Beendigung des Geschäftspartnervertrages. Eine Vertragsbeendigung unter diesen Umständen tritt sofort mit Benachrichtigung durch das Unternehmen in Kraft. Dabei wird davon ausgegangen, dass Sie die schriftliche Vertragsbeendigung nicht später als drei (3) Geschäftstage nach Versand durch das Unternehmen (sieben (7) Geschäftstage bei Versand ins Ausland) erhalten.</p>	<p><b>6.17 Wiedereintreten nach Vertragsbeendigung durch das Unternehmen</b></p>	<p>6.17.1 Ein unabhängiger Geschäftspartner (Natürliche oder juristische Person), dessen Vertrag durch das Unternehmen beendet wurde (beendeter Geschäftspartner), kann erst nach Ablauf von 365 Tagen nach Inkrafttreten der Vertragsbeendigung das Wiedereintreten als unabhängiger Mannatech Geschäftspartner in das Unternehmen beantragen. Unabhängige Geschäftspartner ausgenommen, die aufgrund von Verstößen gegen die Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen ausgeschlossen wurden. Unabhängige Geschäftspartner, die aufgrund von Verstößen gegen die Richtlinien zu Aussagen über Erkrankungen gemäß Abschnitt 6.12.14.2 ausgeschlossen wurden, dürfen erst nach Abschluss von zwei vollständigen Jahren (730 Tagen) nach Datum der Wirksamkeit des Ausschlusses eine Wiederaufnahme beantragen.</p>	<p>6.17.2 Der beendete Geschäftspartner muss eine schriftliche Anfrage auf Wiedereintreten beim Unternehmensrat (General Counsel) einreichen. Die Anfrage muss die Gründe für das Wiedereintreten nennen und es muss ein komplett ausgefüllter Geschäftspartnerantrag und Vertrag beiliegen (siehe Punkt 1.31 dieser Regeln und Verfahren).</p>	<p>6.17.3 Der Einspruchsausschuss (eingesetzt gemäß Punkt 6.13.3 dieser Regeln und Verfahren) muss über die Anfrage entscheiden. Der Einspruchsausschuss entscheidet in geheimer Abstimmung mit einfacher Mehrheit über Zustimmung oder Ablehnung des Antrags auf Wiedereintreten.</p>	<p>6.17.4 Die Entscheidung des Einspruchsausschusses muss innerhalb von drei (3) Geschäftstagen nach Entscheidungsfindung schriftlich vom Direktor für Vertragseinhaltung an den beendeten Geschäftspartner gesandt werden. Dabei wird davon ausgegangen, dass Sie die Entscheidung des Einspruchsausschusses nicht später als drei (3) Geschäftstage nach Versand durch das Unternehmen (sieben (7) Geschäftstage bei Versand ins Ausland) erhalten.</p>	<p>6.17.5 Wenn die Anfrage auf Wiedereintreten abgelehnt wird, muss der beendete Geschäftspartner weitere 365 Tage warten, bevor er eine erneute Anfrage auf Wiedereintreten vorlegen kann.</p>	<p>6.17.6 Wenn die Anfrage auf Wiedereintreten genehmigt wird, wird der beendete Geschäftspartner ein neuer unabhängiger Geschäftspartner. Der beendete Geschäftspartner kehrt nicht auf die Position zurück, die er vor der Vertragsbeendigung innehatte.</p>	<p>6.17.6.1 Bei Verstößen gegen die Richtlinien zu Aussagen über Krankheiten darf der wieder aufgenommene ehemals ausgeschlossene Geschäftspartner seine vorherige Downline nicht neu eintragen.</p>	<p><b>6.18 Dieser Absatz bleibt für zukünftige Regelungen reserviert</b></p>	<p><b>6.19 Schiedsverfahren und geltende Gesetzgebung</b></p>	<p>6.19.1 Alle Streitigkeiten, die durch diesen Vertrag oder hinsichtlich der Rechte oder Pflichten der Geschäftspartner oder des Unternehmens im Rahmen</p>	<p>dieses Vertrags oder in Zusammenhang mit seinem Aufbau entstehen, sind durch ein Schiedsverfahren mit einem einzelnen Schiedsgutachter zu klären, auf den sich die Parteien einigen müssen. Wenn die Beteiligten sich nicht innerhalb von vierzehn (14) Tagen, nachdem eine Partei der anderen einen Schiedsgutachter vorgeschlagen hat, auf einen Schiedsgutachter einigen können, ist der Schiedsgutachter auf Anfrage einer der Parteien vom dann amtierenden Präsidenten der Rechtsanwaltsvereinigungskammer (zu ernennen, wobei evtl. Präsentationen zur angemessenen Qualifikation solch eines Schiedsgutachters angemessen berücksichtigt werden müssen. Örtlich zuständig für Schiedsverfahren ist London, wenn der Geschäftspartner Vollkaufmann ist, oder keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat oder nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt oder sein Wohnsitz zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. In diesem Fall findet das englische Schiedsgesetz Arbitration Act 1996 Anwendung. In allen übrigen Fällen gilt Deutsches Recht.</p>	<p>6.19.2 Für zukünftige Regelungen reserviert</p>	<p>6.19.3 Wird ein Schiedsverfahren von einer der Parteien abgelehnt, sind die ordentlichen Gerichte zuständig. Auf diesen Vertrag findet dann englisches Recht Anwendung und ausschließlicher Gerichtsstand sind die Gerichte Englands, wenn der Geschäftspartner Vollkaufmann ist oder keinen allgemeinen Gerichtsstand in Deutschland hat oder nach Vertragsschluss seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt oder sein Wohnsitz zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist. Im Übrigen gilt Deutsches Recht und örtlich zuständig ist das Gericht des Erfüllungsortes. .</p>	<p>VERZICHTSERKLÄRUNG: DAS UNTERNEHMEN VERZICHTET NIEMALS AUF SEIN RECHT, AUF EINHALTUNG DIESER REGELN ODER DIE RELEVANTEN GESETZE ALS BASIS DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ZU BESTEHEN. DIES GILT IN JEDEM FALL, SOWOHL AUSDRÜCKLICH, ALS AUCH IMPLIZIERT. WENN DAS UNTERNEHMEN DARÜBER HINAUS MIT EINER VERLETZUNG VON VERTRAGLICHEN BESTIMMUNGEN EINVERSTANDEN SEIN SOLLTE , WANN UND WARUM AUCH IMMER, SO GILT DIESE ZUSTIMMUNG NICHT FÜR KÜNFTIGE REGELVERLETZUNGEN. DIESE REGELUNG BETRIFFT DAS KONZEPT DER VERZICHTSERKLÄRUNG; DIE PARTEIEN STIMMEN ZU, DASS DAS UNTERNEHMEN UNTER KEINEN UMSTÄNDEN ÜBER DIE OBEN ERWÄHNTEN SCHRIFTLICHE ZUSTIMMUNG HINAUS AUF IRGEND WELCHE RECHTE VERZICHTET.</p>
---	---	--	---	---	--	---	--	--	---	--	---	--	--	---	---	--	--	--	--	--	---	--	--	-------------------------------	---	---	--	---	--	--	---	--	---	---	--	--	--	---	--	--	--	---	--

## **Regeln und Verfahren für Österreich**

Ab 9. Juni 2015

Es gibt Änderungen in der folgenden:

4.1.2. Die Rechte, Ihren Sponsor und Werber auszuwählen

4.3.2. Sponsoren- und Werberangaben

4.4.1., 4.4.2., & 4.4.3. Ändern der Sponsorreihe



© 2017 Mannatech Swiss International GmbH  
Turmstrasse 28  
CH-6300 Zug

**mannatech.com**

Alle Rechte vorbehalten.  
Nur zur Verteilung in Österreich

MOD1290129.0717