

# DXN Vertriebsregeln



**DXN Deutschland GmbH**  
Kurfürstendamm 193C, 10707 Berlin, Germany.  
[www.dxn-deutschland.de](http://www.dxn-deutschland.de)

---

# DXN Vertriebsregeln

## VERTRAGSGEGENSTAND :

Die DXN Deutschland GmbH (im folgenden DXN genannt) vertreibt Nahrungsergänzung und Kosmetik im Direktvertrieb über Vertriebspartner.

Die Vertriebspartner richten ihre Vertriebsarbeit gemäß der DXN Marketingstruktur aus. Diese ist dadurch gekennzeichnet, dass die einzelnen Vertriebspartner Funktionspositionen in der Vertriebsorganisation einnehmen können, die sich am Aufbau einer eigenen Unterorganisation ausrichten. Die Merkmale des Vertriebssystems sind im DXN-Marketingplan erfasst.

Demgemäß werden die Vertriebspartner ihre Aufgaben als selbständige, unternehmerisch tätige Vertriebspartner unter Beachtung der Vorgaben des DXN-Vertriebssystems und des jeweils gültigen DXN-Marketingsplans erfüllen. DXN wird dafür sorgen, dass den Vertriebspartnern alle benötigten Produkt- und System-Informationen in stets aktueller Form zur Verfügung gestellt werden.

Die Rechte und Pflichten aus diesem Vertrag sind von den Vertriebspartnern persönlich zu erfüllen, dürfen ohne Zustimmung von DXN von dem Vertriebspartner nicht auf Dritte übertragen werden. Hiervon unberührt bleibt das Recht, einen Rechtsnachfolger gemäß Ziffer 18 zu bestimmen.

## AUFGABEN UND PFLICHTEN :

Der Vertriebspartner vertreibt das DXN Sortiment als Handelsvertreter. Der Vertriebspartner kann neue, ihm untergeordnete Vertriebspartner akquirieren. Diese sind aber ausschließlich Vertragspartner von DXN. Der Vertriebspartner hat die von ihm angeworbenen Vertriebspartner mit den erforderlichen Informationen auszustatten, zu trainieren und zu motivieren.

Der Vertriebspartner wird als selbständiger Gewerbetreibender sein Gewerbe bei der zuständigen Kommunalbehörde anmelden. Für die Erfüllung seiner sonstigen, insbesondere steuerlichen Unternehmerpflichten ist er ebenso selbst verantwortlich wie für die Erfüllung etwaiger Sozialversicherungspflichten.

## DEFINITIONEN :

Wenn es der Zusammenhang nicht anders verlangt, definiert sich die Bedeutung folgender Abkürzungen und Ausdrücke in den Vertriebsregeln wie folgt:

“Vertriebspartner”	ist die Person, die sich gemäß des ersten Punktes der Vertriebsregel beworben hat und deren Bewerbung von DXN angenommen wurde;
“DXN”	DXN Deutschland GmbH, Germany;

## DXN Vertriebsregeln

“EDC”	steht für “Executive Diamond Council”;
“PV”	steht für Point Value – Punktwert;
“PPV”	steht für Personal Point Value – Persönlicher Punktwert;
“Produkt” oder “Produkte”	Produkte, die von DXN hergestellt werden oder das DXN Label tragen;
“SCN”	steht für “Show Cause Notice”;
“Sponsor”	Distributor, der neue Vertriebspartner in das System einschreibt und dessen Name als Sponsor auf dem Anmeldeformular der neuen Bewerber erscheint;
“SV”	steht für Sales Value – Verkaufswert.

Die folgenden Auslegungen werden angewandt, wenn der Zusammenhang es nicht anders erfordert, bzw. die Aussage dem Zusammenhang nicht widerspricht bzw.:-

**(a)** Der Bezug auf die Punkte und Unterpunkte bedeutet den Bezug auf die Punkte und Unterpunkte dieser DXN-Vertriebsregeln;

**(b)** Bezugnahmen auf die DXN-Vertriebsregeln, den Verhaltenskodex sowie den DXN-Marketingplan und alle seine Verordnungen, Bundes- oder Landesrecht soll auch aktualisierte, geänderte oder erneut in Kraft getretene Bestimmungen beinhalten;

**(c)** Bezugnahmen auf Personen beinhalten sämtliche juristischen Personen und Personenvereinigungen;

**(d)** Begriffe, die die männliche Form nutzen gelten in gleicher Weise für weibliche Personen und umgekehrt, wobei die Nutzung nur eines Begriffs der besseren Lesbarkeit dient;

**(e)** Im Singular verwendete Begriffe gelten in gleicher Weise für den Plural und umgekehrt;

**(f)** Die Überschriften der Klauseln dienen lediglich der leichteren Bezugnahme und sollen nicht zur Interpretation der DXN Vertriebsregeln genutzt werden;

**(g)** Bezugnahmen auf Vertragspartner beinhalten auch deren Rechtsnachfolger.

### 1. Bewerbung des Vertriebspartners

**1.1** Als Vertriebspartner können sich nur Personen bewerben, die mindestens 18 Jahre alt sind.

# DXN Vertriebsregeln

**1.2** Der Bewerber muss das DXN- Anmeldeformular ausfüllen, und seine unwiderrufliche Zustimmung geben, dass er in jedem Fall die Vorschriften der DXN-Vertriebsregeln, des Verhaltenskodex und des DXN-Marketingplans einhält und zwar einschließlich etwaiger Verordnungen, Erweiterungen oder geänderter bzw. modifizierter Varianten. Jede Bewerbung bedarf der Zustimmung von DXN. Das ausgefüllte Anmeldeformular kann bei den Lokalvertretungen, Zweigstellen oder in der Hauptniederlassung abgegeben werden, wo eine Rechnung ausgestellt wird.

**1.3** Unwahre oder ungenaue Daten an DXN zu übermitteln, ist verboten. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, DXN über jede Veränderung seiner personenbezogenen Daten zu informieren. Sollte es sich herausstellen, dass der Vertriebspartner DXN unwahre oder ungenaue Daten mitgeteilt hat, behält sich DXN das Recht vor, dem Vertriebspartner fristlos zu kündigen.

## 2. Vertriebsstatus

**2.1** Bewerbungen können für folgenden Status eingereicht werden:

**(a)** In Europa registrieren sich die Ehegatten als gemeinsame Vertriebspartner mit einem einzigen Mitgliedscode oder sie registrieren sich getrennt mit separaten Mitgliedscodes, vorausgesetzt, dass die Registrierung des jeweiligen Ehegatten unter dem anderen Ehegatten und nicht unter einer anderen Gruppe oder einem anderen Vertriebspartner erfolgt.

**(b)** Juristische Personen werden von DXN nicht als –Vertriebspartner angenommen. Falls ein Vertriebspartner jedoch seine Vertriebspartnerschaft in eine Personengesellschaft zu ändern beabsichtigt, ist die schriftliche Genehmigung von DXN einzuholen. Falls DXN den Vertriebspartnervertrag mit einer juristischen Person, oder einer Personengesellschaft genehmigt hat, bedarf eine spätere Änderung der Eigenkapitalstruktur des genannten Unternehmens oder der Personengesellschaft der vorherigen Genehmigung durch DXN. Falls DXN feststellt, dass falsche oder ungenaue Informationen zur Verfügung gestellt wurden, oder dass die Änderung der Eigenkapitalstruktur ohne ihre vorherige Genehmigung erfolgt ist, behält sich DXN das Recht vor, fristlos zu kündigen.

**(c)** DXN behält sich das Recht vor die Zustimmung für eine Änderung vom Vertriebspartner in eine private Firma oder Partnerschaft aufzuheben. In diesem Fall soll der Name der Vertriebspartnerschaft auf den Vertriebspartner zurückfallen.

## 3. Vertragsdauer und Kündigung

**3.1** Die DXN Vertriebspartnerschaft wird auf unbestimmte Zeit abgeschlossen. Sie muss nicht jedes Kalenderjahr erneuert werden, vorausgesetzt, dass der Vertriebspartner mindestens einmal pro Kalenderjahr eine persönliche Kauftransaktion mit PV tätigt. Dabei bezieht sich die persönliche Kauftransaktion auf DXN Produkte mit PV,

## DXN Vertriebsregeln

unabhängig von der Menge, welche im eigenen Namen des Vertriebspartners erfolgen.

**3.2** Für den Fall, dass obiger Mindestumsatz nicht erfolgt, so endet der Vertriebspartnervertrag automatisch ohne weitere Benachrichtigung zum 31. Dezember des jeweiligen Kalenderjahres, in dem kein entsprechender Umsatz erfolgt ist. Dabei besteht in der Zeit vom 01. Januar bis zum 31. März des Folgejahres unter folgenden Voraussetzungen die Möglichkeit, den Vertrag mit einer einzigen Barrechnung wieder aufleben zu lassen:

**(a)** Der Vertriebspartner hat den Mindest Monats PPV, der für den Bonus berechtigt, erreicht und

**(b)** Das Wiederauflebenlassen ist vom EDC befürwortet und vom DXN Management bestätigt worden.

DXN behält sich ausdrücklich das Recht zur fristlosen Kündigung vor, wenn der Vertriebspartner trotz vorheriger Abmahnung erneut gegen die Vertriebsregeln oder den Verhaltenskodex verstößt oder wenn das Verhalten des Vertriebspartners geschäftsschädigend für DXN ist oder in sonstiger Weise die weitere Zusammenarbeit für DXN unzumutbar ist.

**3.3** Für die Mitglieder, die zwischen 01. Oktober und 31. Dezember beigetreten sind, verlängert sich die Möglichkeit des Wiederauflebens der Vertriebspartnerschaft bis zum 31. Dezember des Folgejahres.

**3.4** Der Vertriebspartner, dessen Vertriebspartnerschaft aufgehoben wurde, kann sich erneut als Vertriebspartner beim gleichen oder einem anderen Sponsor registrieren lassen. Er zählt als neues Mitglied und verliert seine Berechtigung auf seine frühere Vertriebsorganisation.

**3.5** Die Wiederaufnahme wird erst nach der Bestätigung des Managements von DXN gültig. Die Wiederaufnahme wird nicht zurückdatiert. Falls Umsätze nach dem Ablauf getätigt werden, werden diese angesammelt bis zum Monat der Wiederaufnahme.

**3.6** [gelöscht]

**3.7** Die Vertriebspartnerschaft wird beendet, wenn der Vertriebspartner, sein Ehepartner / Partner / oder die Firma bzw. sein Bevollmächtigter mittelbar oder unmittelbar in einem der folgenden disziplinarischen Fällen verwickelt ist:

**(a)** Seine Tätigkeit als Sponsor ist regelwidrig oder ungültig;

**(b)** das Ändern der Verkaufspreise eines Produkts ohne Zustimmung von DXN;

## DXN Vertriebsregeln

- (c) Tätigkeit für ein anderes Direktvertriebsunternehmen oder für irgendeine Firma, die in direktem Wettbewerb zu DXN steht;
- (d) Verletzung der DXN-Vertriebsregel, des Verhaltenskodex, des DXN Marketingplans oder dessen Richtlinien;
- (e) Eine Tätigkeit ausführt, die sich auf DXN negativ oder rufschädigend auswirkt;
- (f) Das Erzielen von Umsatz oder der Verkauf von nicht verkehrsfähigen Produkten aus anderen Ländern auf einem Markt, in dem DXN schon vertreten ist;
- (g) Lieferung, Umsatz und Verkauf der DXN Produkte von einem Land aus in ein anderes, in dem DXN bereits ansässig ist, ohne die schriftliche Genehmigung von DXN;
- (h) Unwahre Behauptungen im Zusammenhang mit dem DXN-Marketingplan oder im Hinblick auf DXN-Produkte;
- (i) Andere Tätigkeiten oder Unterlassungen, die DXN als unangebracht und schädigend erachtet für DXN oder dessen Partner, inbegriffen aber nicht beschränkt auf DXN oder seine Produkte.

### 4. Vergütung und Kosten der Registrierung

**4.1** Die Vergütung der Vertriebspartner ergibt sich aus dem DXN-Marketingplan, der wesentlicher Bestandteil dieser Vertriebsregeln ist.

**4.2** Nach Erhalt seiner Umsatzsteuernummer wird der Vertriebspartner DXN sofort informieren, sobald er im Rahmen seiner gewerblichen Tätigkeit zur Zahlung von Umsatzsteuer optiert oder die Kleinunternehmergrenze überschreitet. DXN wird erst von diesem Zeitpunkt an die fälligen Vergütungen zuzüglich der gesetzlichen Umsatzsteuer abrechnen und bezahlen.

**4.3** Eigenverbrauch und Sponsoring werden nicht verprovisioniert.

**4.4** Die Kosten der Registrierung können von DXN jederzeit neu festgelegt werden.

### 5. DXN Starter Kit

Mit der Registrierung erhält jeder Vertriebspartner ein Starter Kit. Das Starter Kit, die Geschäftsunterlagen oder Werbematerialien sind kostenpflichtig. Dies sind keine Dienstleistungs- oder Franchise Kosten, sie beinhalten nur die Selbstkosten. Beim Kauf des Starter Kits, werden keine PV oder SV vergeben, und es werden keine Provision oder Bonus ausgezahlt. Der Vertriebspartner mag sich zusätzliche Starter Kits

## DXN Vertriebsregeln

erwerben, um sie an neue Vertriebspartner zum von DXN festgelegten Preis weiterzuverkaufen. Dieses Kit zu einem höheren Preis zu verkaufen, um damit Gewinn zu machen, ist verboten!

### 6. Produkteinkauf der Vertriebspartner/ Eigentumsvorbehalt/Aufrechnung

**6.1** Die Produkte können mit Bargeld oder mit anderen von DXN anerkannten Zahlungsmitteln, bei DXN oder ihren offiziellen Service Centern gekauft werden. Bei jedem Kauf stellt DXN seinen Vertriebspartnern eine Rechnung aus. Käufe nach dem Monatsende können nicht mehr zurückdatiert werden.

**6.2** DXN ist berechtigt, offene Forderungen aus der Geschäftsbeziehung mit angefallenen Boni oder sonstigen Ansprüchen des Vertriebspartners zu verrechnen. Der Vertriebspartner erklärt sich jedoch seinerseits bereit, nicht mit Boni oder sonstigen Ansprüchen gegen Forderungen von DXN aufzurechnen; es sei denn, diese sind unbestritten oder rechtskräftig festgestellt und von DXN schriftlich bestätigt. Der Vertriebspartner ist verpflichtet zu viel gezahlte Boni oder sonstige Leistungen an DXN zurückzuzahlen, wenn DXN diese fordert.

**6.3** DXN behält sich das Eigentum an seinen Produkten bis zur vollständigen Kaufpreiszahlung vor. Ein Weiterverkauf noch nicht vollständig bezahlter Produkte ist unzulässig. Produkte können nicht in Raten bezahlt werden.

### 7. Berechtigung auf den monatlichen Bonus

**7.1** Ein Vertriebspartner muss ausschließlich in einem Land das monatliche PPV aufrechterhalten, um für den Bonus berechtigt zu sein. Boni werden gemäß Marketing Plan an dem Ort gezahlt, wo der Vertriebspartner seine monatlichen PPV erreicht hat.

**7.2** DXN behält sich das Recht vor, in folgenden Fällen den bezahlten Bonus im Nachhinein abzuziehen oder zurückzufordern:

(a) Das Produkt wurde von DXN entsprechend der DXN-Preiszurückerstattungsregelung zurückgenommen oder der Verbraucher hat von seinem gesetzlichen Widerrufs- oder Rücktrittsrecht Gebrauch gemacht;

(b) [gelöscht]

(c) Im Falle von gestohlener oder unrechtmäßig erworbener Ware;

(d) Im Falle von Ermittlungen wegen Verletzung der DXN Vertriebsregeln und Bestimmungen.

# DXN Vertriebsregeln

## 8. Unstimmigkeiten in der monatlichen Bonusabrechnung

Im Falle von Unstimmigkeiten muss DXN in schriftlicher Form von dem Problem innerhalb 30 Tagen beginnend vom Zugangsdatum an informiert werden. Nach diesem Zeitraum wird die Abrechnung als endgültig / abgeschlossen betrachtet. Danach nimmt DXN keine damit verbundenen Reklamationen entgegen. Ansprüche verjähren innerhalb eines Jahres.

## 9. Aussetzung und Beendigung von Bonuszahlungen, von Incentives und anderen Vorteilen

DXN behält sich das Recht vor zu jedem Zeitpunkt Boni, Incentives, andere Vorteile und Ansprüche bis zur endgültigen Klärung von Schadensersatzansprüchen einzubehalten oder zu beenden falls eines der nachfolgenden Ereignisse eintritt:

**9.1** Der Vertriebspartner erhält eine rechtlich begründete Kündigung wegen der Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregeln, des Verhaltenskodex, des DXN-Marketingplans oder

**9.2** DXN strengt gegenwärtig eine Untersuchung gegen den Vertriebspartner an wegen des Verdachts, die Vorschriften der DXN-Vertriebsregeln, des Verhaltenskodex oder des DXN-Marketingplans verletzt zu haben oder

**9.3** der Vertriebspartner hat sich der Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregeln, des Verhaltenskodex oder des DXN Marketingplans schuldig gemacht;

**9.4** Ausstehender Übertrag der Vertriebspartnerschaft auf die Erben oder

**9.5** irgend ein anderer Grund, der von DXN als notwendig und passend erachtet wird.

## 10. Die Verantwortung des Vertriebspartners

**10.1** Der Vertriebspartner ist unabhängig und allein auf eigene Verantwortung tätig. Der Vertriebspartner darf nicht vorgeben ein Angestellter von DXN zu sein. Dies ist verboten. Die Verletzung dieser Regel zieht die Einleitung eines Disziplinarverfahrens nach sich.

**10.2** Der Vertriebspartner vertritt die Produkte, Dienstleistungen und die Geschäftsmöglichkeit in lauterer und sachgerechter Weise.

**10.3** Er darf die Produkte und Dienstleistungen nur der Wahrheit entsprechend vorstellen und nur wahre Aussagen bezüglich Preis, Güte, Qualität und Gewährleistung treffen.



## **DXN Vertriebsregeln**

**10.4** Grundlose und irreführende Aussagen über die Verdienstmöglichkeiten zu äußern ist verboten. Eine Garantie über den zu erwartenden Verdienst zu geben ist verboten.

**10.5** Der Vertriebspartner darf niemanden zum An- oder Verkauf anderer Produkte oder Dienstleistungen außer den DXN-Produkten anwerben. Er nimmt zur Kenntnis, dass ein Verstoß dieser Regeln DXN einen Schaden zufügt und dass dies einen Unterlassungsanspruch nach sich ziehen wird. Schadenersatzansprüche behält sich DXN daneben ausdrücklich vor.

**10.6** Der Vertriebspartner ist für seine eigenen Entscheidungen und Kosten allein verantwortlich und stellt DXN von jeglicher Haftung frei.

**10.7** Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die DXN-Vertriebsregel, den Verhaltenskodex und den DXN Marketingplan einzuhalten.

**10.8** Der Vertriebspartner ist für das Einhalten der geltenden nationalen, staatlichen, kommunalen, und örtlichen Gesetze und Vorschriften selbst verantwortlich.

**10.9** Der Vertriebspartner muss sein Unternehmen den Gesetzen und Vorschriften gemäß betreiben, und darf keine Tätigkeiten ausführen, die ihn oder DXN in Misskredit bringen würden.

**10.10** Der Vertriebspartner darf einem zukünftigen Mitglied und / oder Kunden keine unrealisierbaren Versprechung machen. Außerdem darf er keine falsche oder irreführende Information übermitteln.

**10.11** Der Vertriebspartner ist verantwortlich und haftbar DXN über alle neuen Informationen über den Vertriebspartner, einschließlich jedoch nicht ausschließlich den Umzug in ein anderes Land, zu informieren.

**10.12** Ein Vertriebspartner, der in ein anderes Land gezogen ist muss DXN darüber informieren und sich den Bestimmungen, Vorschriften und Verhaltenskodex des jeweiligen Landes nach verhalten und darf nicht Tätigkeiten nachgehen, die DXN oder sich selbst in Verruf bringen.

### **11. Regionale Beschränkung / Ausschließlichkeit**

**11.1** Der Vertriebspartner hat kein Anrecht auf ein bestimmtes örtlich abgegrenztes Gebiet und es ist ihm strengstens untersagt solch eine Behauptung anderen gegenüber zu äußern.

**11.2** Dessen ungeachtet wird die Vertriebspartnerschaft für ein bestimmtes Land

# DXN Vertriebsregeln

abgeschlossen. Der Vertrieb der Produkte auf einem anderen Landesmarkt als für den sie hergestellt wurden, ist ohne schriftliche Genehmigung von DXN verboten.

## 12. Beschränkungen bezüglich der Produkte

**12.1** Die DXN-Produkte werden ausschließlich im Direktvertrieb vertrieben. Es ist untersagt, sie im Einzelhandel z.B. in Lebensmittelgeschäften, Super- und Minimärkten, im Internet oder auf Messen zu verkaufen oder auszustellen. Ein Vertrieb der DXN Produkte außerhalb des Direktvertriebs ist verboten.

## 13. Verkaufsmethoden und Verkaufspreis

**13.1** Der Vertriebspartner darf keine unbefugten Änderungen auf der DXN-Verpackung vornehmen. Eine Verletzung dieser Regel führt zur fristlosen Kündigung der Vertriebspartnerschaft.

**13.2** DXN behält sich das Recht vor, ohne vorherige Ankündigung die unverbindlichen Kundenpreisempfehlungen einschließlich PV und SV zu ändern. Der neue Preis ist gültig ab der offiziellen Ankündigung.

**13.3** [gelöscht]

## 14. Behauptungen über die Produkte

Gesundheits- und Nährwert- oder Heilaussagen bezüglich die DXN-Produkte sind verboten.

**14.1** Der Vertriebspartner ist für jede falsche Behauptung bezüglich der Produkte verantwortlich und haftet hierfür. Dementsprechend wird DXN von jeglicher Haftung freigestellt. Ein Verstoß gegen das Verbot unzulässiger Wirkaussagen berechtigt DXN zur fristlosen Kündigung.

**14.2** Ein Vertriebspartner ist eigenverantwortlich und haftet für Falschaussagen über ein Produkt, die zu Disziplinarmaßnahmen oder Aussetzung oder Beendigung der Vertriebspartnerschaft führen können.

**14.3** DXN unternimmt jede Anstrengung, damit die Produkte stets mit den sich ständig wandelnden Rechtsvorschriften konform sind. Trotzdem sollte kein Vertriebspartner damit werben, dass jegliches Produkt von dem Gesundheitsministerium oder von anderen Regierungsbehörden genehmigt wurde.

## 15. Unlauteres Sponsern von Distributoren und dessen Strafe

### 15.1 Unlautere Sponsoren Tätigkeit und deren Folgen

## DXN Vertriebsregeln

Ein Vertriebspartner begeht insbesondere in den folgenden Fällen eine unlautere und verbotene Sponsortätigkeit:

- (a) Einen Vertriebspartner zu sponsern, der bereits einer anderen Gruppe zugeordnet ist;
- (b) Den Ehepartner einer Person zu sponsern, der schon Vertriebspartner in einer anderen Gruppe ist.

**15.1A** Wenn ein Vertriebspartner als rechtswidrig, unmoralisch und/oder verbotswidrig beim Sponsoren eines Vertriebspartners mit Druck oder anderen Methoden, die DXN als unangebracht erachtet, überführt oder gemeldet wird, wird DXN gegen diesen ermitteln und ein Verfahren einleiten.

### **15.2 Im Falle von unlauterer Sponsoren Tätigkeit tritt folgendes Verfahren in Kraft:**

- (a) Die Vertriebspartnerschaft wird mit sofortiger Wirkung beendet und alle unlauter gesponserten Vertriebspartner werden zu ihren ursprünglichen Sponsoren rückübertragen.
- (b) Wenn der Ehepartner (B) eines Vertriebspartners (A) Mitglied einer anderen Gruppe wird, dann gehören die Vertriebspartner von (B) zu den ursprünglichen Sponsoren von (A).
- (c) Von der Strafe werden alle Betroffenen informiert.
- (d) Es besteht kein Anspruch auf Boni, die aufgrund unlauterer Sponsorentätigkeit verdient wurden.

**15.3** [gelöscht]

## **16. Einbindung in andere Direktvertriebunternehmen**

**16.1** Einem Vertriebspartner ist es nicht erlaubt direkt oder indirekt (einschließlich stellvertretend) in einem anderen Direktvertriebunternehmen tätig zu sein oder anderen Tätigkeiten nachzugehen, die einen negativen Effekt auf DXN haben. Einem Vertriebspartner, der gegen diese Regel verstößt wird seine Vertriebspartnerschaft unverzüglich durch DXN gekündigt.

**16.2** Dem Vertriebspartner ist es verboten direkt oder indirekt Mitglieder seiner Downline für eine andere Direktvertriebsfirma abzuwerben. Es ist ihm verboten, für eine Konkurrenzfirma tätig zu sein. Hierzu zählen Network Marketing Firmen oder Firmen, die Produkte und Dienstleistungen vertreiben, die im Wettbewerb zu DXN stehen.

## DXN Vertriebsregeln

### **17. Die Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Verhaltenskodex, des DXN-Marketingplan / Zuwiderhandlung**

**17.1** Wenn der Vertriebspartner die Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Verhaltenskodex oder des DXN-Marketingplans verletzt, wird seine Vertriebspartnerschaft ausgesetzt oder fristlos gekündigt.

**17.2** Während der Untersuchungen von DXN, bei SCN Ausstellung oder Suspendierung wegen Verstoß gegen die Vertriebsregel, des Verhaltenskodex oder des Marketing-Plans geschieht folgendes:

**(a)** DXN kann den Vertriebspartnern wegen des Verdachts der Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Verhaltenskodex, des DXN Marketing Planes mündlich verwarnen oder in schriftlicher Form abmahnen.

**(b)** Der Vertriebspartner hat im Falle der Ausstellung von SCN 14 Tage Zeit, eine schriftliche Erklärung zu den Vorwürfen bei DXN einzureichen. DXN behält sich das Recht vor den Vertriebspartner von der Teilnahme an folgenden Tätigkeiten auszuschließen bis eine endgültige Entscheidung von DXN gefällt wurde: Produktbestellungen, Käufe und Verkäufe, Arbeit mit den Produkten, der Vertriebsorganisation, Sponsoring, Aufbereitung von Informationen für Vertriebspartner, der Besuch von Seminaren, Teilnahme an DXN Aktivitäten, Teilnahme an Werbemaßnahmen, Motivationsveranstaltungen, Erhalt von Boni.

**(c)** Wenn der Vertriebspartner innerhalb der o. g. Zeit keine schriftliche Gegendarstellung einreicht, ist DXN berechtigt, eine der vertraglich vorgesehenen Konsequenzen zu ziehen.

**(d)** DXN wird seine endgültige Entscheidung im Hinblick auf die jeweiligen Konsequenzen nach Auswertung aller Informationen zu dem individuellen Fall binnen der vorgegebenen Frist treffen. Die Vertriebspartner werden darauf hingewiesen, dass jeder Fall individuell geprüft und bewertet wird. Entscheidungen in einem vermeintlichen Parallellfall begründen daher keinen Anspruch auf eine entsprechende Entscheidung in einem neuen Fall. DXN wird dem Vertriebspartner die Entscheidung mitteilen. Die Rechtsbehelfe / Rechtsmittel treten vom Datum der Benachrichtigung des Vertriebspartners in Kraft.

**(e)** Im Falle der Beendigung der Vertriebspartnerschaft hat der ehemalige Vertriebspartner keinen Anspruch auf Zugang zu seinen Kontakten aus der Vertriebspartnertätigkeit und zwar weder zu Kundenlisten noch zu den Kontaktdaten seiner vormaligen Up – oder Downline.

**(f)** Der Vertriebspartner, dessen Befugnis auf solchem Wege eingestellt wurde, darf sich nach sechs Monaten erneut bewerben. Die Annahme der Bewerbung ist abhängig von

# DXN Vertriebsregeln

der Überprüfung und Zustimmung durch DXN.

## 18. Der Begünstigte

**18.1** Der Vertriebspartner darf eine Person mit gleicher Staatsangehörigkeit als Rechtsnachfolger bestimmen. Wenn keine Rechtsnachfolger auf dem Anmeldeformular benannt sind, wird es derjenige, der mittels Erbscheines seine Rechtsnachfolge nachweist. Wenn es aber zu Streitigkeiten nach dem Tod des Vertriebspartners kommt, hat das zuständige Gericht diese Streitigkeit zu regeln. DXN behält sich das Recht vor, die Zahlung von Provisionen und Boni bis zur endgültigen gerichtlichen Urteilsfällung auszusetzen. Die Übernahme eines Rechtsnachfolgers ist aber immer von der Zustimmung von DXN abhängig und hängt davon ab, ob der Rechtsnachfolger geeignet ist, die Vertriebspartnerschaft zu übernehmen.

**18.2** Ohne schriftliche Zustimmung von DXN darf ein Vertriebspartner keine Rechte übertragen, zuweisen oder anderweitig weitergeben. Ein Vertriebspartner mag seine Verpflichtungen übertragen, bleibt aber ausnahmslos verantwortlich für die Einhaltung der geltenden Gesetze und Regeln.

## 19. (Geistiges) Eigentum von DXN

**19.1** DXN Logos, Marken, (Produkt-)namen, Designs und sonstigen materiellen oder immateriellen Rechte, unabhängig davon, ob es sich um eingetragene Registerrechte handelt oder nicht, sind das Eigentum von DXN. Gleiches gilt für Datenträger und Materialien, die von DXN zur Verfügung gestellt werden oder die Logos, Marken, (Produkt-)namen, Designs und sonstigen materiellen oder immateriellen Rechte abbilden oder in sonstiger Weise vervielfältigen oder öffentlich wiedergeben sind ebenfalls Eigentum von DXN. Diese zu verbreiten, vervielfältigen oder in sonstiger Weise zu nutzen bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung von DXN. Soweit es sich um physische Datenträger oder Materialien handelt, sind diese mit dem Ende der Vertriebspartnerschaft an DXN herauszugeben. Soweit es sich um rein digitale Inhalte handelt, sind diese zu löschen oder zu vernichten und etwaige Sicherheitskopien an DXN herauszugeben.

**19.2** Alle Werbematerialien, einschließlich Flugblätter, Visitenkarten, Werbeprospekte, Bücher etc. dürfen ausschließlich auf persönlichem Wege verbreitet werden. Es ist verboten, diese an öffentlichen Orten auszustellen, massenhaft zu versenden, in Briefkästen zu werfen etc. und diese als Fax oder E-Mail zu verschicken, wenn der Empfänger dem nicht zuvor ausdrücklich zugestimmt hat.

## 20. Vertriebsvereinbarung

Die Vereinbarung zwischen DXN und dem Vertriebspartner kommt mit der Zustimmung von DXN zustande.

# DXN Vertriebsregeln

## 21. Die Übertragung der Vertriebspartnerschaft

Die Übergabe der Vertriebspartnerschaft kann auf zwei Wegen erfolgen:

### 21.1 Tod

Falls der Vertriebspartner verstirbt, gehen seine Vertriebsrechte gemäß obiger Ziffer 18 auf den Rechtsnachfolger über.

### 21.2 Krankheit/Erreichen der Altersgrenze

Soweit der Vertriebspartner sein 65. Lebensjahr erreicht oder wegen Krankheit nicht mehr fähig ist, seine Vertriebstätigkeit weiter zu führen, kann er seine Vertriebspartnerschaft auf eine von ihm bestimmte Person oder auf seinen Begünstigten übertragen. Die Übertragung ist jedoch abhängig von der vorherigen Einwilligung der DXN.

## 22. Doppelte Registrierung

22.1 Im Falle, dass DXN eine Doppel-Registrierung aufdeckt und diese sich als solche bestätigt, behält sich DXN das Recht vor, den neueren Mitgliedscode ohne weitere Benachrichtigung zu löschen. Dementsprechend werden die Down-Lines, die zum neueren Mitgliedscode gehören und die dort angehäuften PV zum alten Mitgliedscode verschoben.

22.2 Ein Disziplinarverfahren (Aussetzung oder Beendigung der Mitgliedschaft) wird gegenüber jedem Vertriebspartner oder Sponsor, der von einer Doppelregistrierung direkt, indirekt oder in unbeabsichtigter Weise betroffen ist, durchgeführt.

## 23. Wechsel des Sponsors

23.1 Bewerbung um den Wechsel des Sponsors ist von DXN nicht gestattet.

23.2 Wenn ein Vertriebspartner auf den Wechsel zu einem anderen Sponsor besteht, so erfordert dies eine Beendigung der ursprünglichen Vertriebspartnerschaft, eine schriftliche Mitteilung darüber, künftig einem anderen Sponsor zugeordnet sein zu wollen sowie eine sechs monatige Wartezeit, bevor er sich bei dem neuen Sponsor registrieren darf. Mit Aufnahme der neuen Vertriebspartnerschaft leben die früheren Verbindungen nicht wieder auf. Insbesondere die bisherige Downline verbleibt bei dem ursprünglichen Sponsor bzw. wird diesem unmittelbar unterstellt.

23.3 Ein Vertriebspartner dessen Vertriebspartnerschaft abgelaufen ist, kann sich bei einem neuen Sponsor registrieren (nach dem Verfahren in Punkt 3 beschrieben).

23.4 Kein Vertriebspartner darf einen anderen Vertriebspartner direkt oder indirekt dabei unterstützen, den Sponsor zu wechseln, einschließlich Unterstützung durch oder

## DXN Vertriebsregeln

bei finanziellen oder anderen Leistungen, die das Aufheben der jetzigen Registrierung und eine erneute Registrierung bei einem anderen Sponsoren mit sich bringt. Die Vertriebspartnerschaft kann daraufhin fristlos aufgehoben oder ausgesetzt werden.

### 24. Die Regelung der Produktzurücknahme/gesetzliches Widerrufsrecht

**24.1** Das Ziel der Regelung der Produktzurücknahme ist die maximale Zufriedenheit der Vertriebspartner. Nicht verkaufte Produkte werden von DXN bis zum 20. Tag des Monats, in dem der Kauf erfolgte, zurückgenommen. Die Produkte müssen sich in "original wiederverkaufsfähigen Zustand" befinden. Dies betrifft die Produkte, die sich noch auf dem Markt befinden, deren Herstellung im Gange ist, deren Preiszeichen unberührt und deren Packung sauber, ungeöffnet und deren allgemeiner Zustand einwandfrei ist. DXN hat das Recht die Zurücknahme der Produkte zu verweigern, wenn sie obigen Kriterien nicht entsprechen. Bei der Produktrückgabe muss ein Formular für die Produktrücknahme in einer DXN-Vertretung ausgefüllt werden.

**24.2** Die Vertriebspartner, die ihre Mitgliedschaft beenden möchten, können alle ihre Produkte, die sich in "original wiederverkaufsfähigen Zustand" befinden an jede DXN Zweigstelle zurückgeben.

**24.3** Im Falle zurückgegebener Produkte werden vom SV 85%, vom gezahlten Bonus 80% abgezogen, hinzukommen noch 5% Verwaltungskosten.

**24.4** Mit den zurückgegebenen Produkten muss man folgende Dokumente abgeben:

(a) Rechnung / Block (original Exemplar);

(b) Schreiben der Erklärung der Einstellung der Vertriebspartnerschaft.

**24.5** DXN sendet die Erstattung in Form eines Verrechnungsschecks nachdem die gezahlten Boni, die Bearbeitungsgebühr sowie andere geschuldete Beträge abgezogen wurden. Der Vertriebspartner erhält diesen per Einschreiben oder durch Botendienst innerhalb von 30 Tagen ab Datum der Rücksendung. Sollte es Probleme mit der Bezahlung geben, wird DXN den Vertriebspartner über die Probleme informieren und das Zahlungsdatum verlängern bis das Problem gelöst ist.

**24.6** Es ist empfehlenswert eine Überbestellung zu vermeiden. Die Höhe der Bestellung, sollte auf einer realistischen Umsatz- bzw. Wiederverkaufseinschätzung beruhen.

### 24.7 gesetzliches Widerrufsrecht

Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die Endverbraucher in der jeweils gesetzlich vorgeschriebenen Form auf ihr gesetzliches Widerrufsrecht hinzuweisen.

# DXN Vertriebsregeln

## 25. Vertriebspartner-Webseite

25.1 [gelöscht]

25.2 [gelöscht]

25.3 Die Webseite darf nicht den Eindruck erwecken als wäre sie im Besitz von DXN oder hätte die Zustimmung oder Billigung von DXN. Insbesondere ist die Nutzung von „DXN“ oder einer anderen Marke oder Geschäftsbezeichnung, die sich im Eigentum von DXN befindet, in der Domain-Adresse eines Vertriebspartners verboten. Auf der Webseite des Vertriebspartners dürfen weder Logos, noch Marken, Designs oder sonstige Schutzrechte von DXN öffentlich zugänglich oder vervielfältigt werden. Gleiches gilt für die Produkte von DXN. Jeglicher Text oder sonstige Inhalt bezüglich DXN muss den Vorgaben von DXN entsprechen und darf weder diesen Vertriebsregeln noch dem Verhaltenskodex oder Marketingplan widersprechen.

25.4 Bei allen Webseiten, die sich mit DXN verlinken, muss klar ersichtlich sein, dass diese Seite von einem unabhängigen Vertriebspartner stammt.

25.5 Es ist dem Vertriebspartner insbesondere untersagt, auf seiner Webseite bezüglich DXN falsche Informationen über die Einkommensmöglichkeiten oder die Produkte zu veröffentlichen.

25.6 Der Vertriebspartner ist für den Inhalt seiner Website selbst verantwortlich. Er hat insbesondere selbst dafür Sorge zu tragen, dass diese über ein ordnungsgemäßes Impressum verfügt und keine Inhalte aufweist, die Rechte von DXN oder Dritter verletzen. Der Vertriebspartner stellt DXN von jeder Haftung frei. Die Verletzung dieses Punktes oder der Unterpunkte zieht ein Disziplinarverfahren nach sich, was zur Aussetzung oder Beendigung der Vertriebspartnerschaft führen kann.

## 26. Promotion Tätigkeit und Motivationsveranstaltungen

26.1 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, bei der Promotion Tätigkeit und Motivationsveranstaltungen die aufgestellten Regeln einzuhalten.

26.2 Wenn der Vertriebspartner wegen Verletzung dieser Vertriebsregeln einem Disziplinarverfahren unterliegt oder ein SCN ausgestellt wird, behält sich DXN das Recht vor, ihn von der Promotion Tätigkeit und von Motivationsveranstaltungen auszuschließen.

## 27. Rechtsstreitigkeiten

Der Vertriebspartner ist verpflichtet, DXN unverzüglich zu informieren, wenn er von einem Dritten im Hinblick auf Schutzrechte in Anspruch genommen wird, die



## **DXN Vertriebsregeln**

sich aus DXN Rechten ergeben oder wenn der Vertriebspartner verklagt oder in sonstiger Weise in Anspruch genommen wird wegen seines Verhaltens oder einer Handlung, die DXN direkt oder indirekt negativ betreffen kann, insbesondere im Hinblick auf deren Ruf oder ein Risiko im Hinblick auf DXNs materielle oder immaterielle Rechte. Wenn notwendig, kann DXN auf eigene Kosten die entsprechenden Schritte einleiten (einschließlich aber nicht beschränkt auf die Kontrolle eines Gerichtsverfahrens sowie den Abschluss eines Vergleichs) um seinen Ruf zu verteidigen. Ohne die schriftliche Erlaubnis von DXN darf der Vertriebspartner im Falle solcher Streitigkeiten nicht selbständig handeln.

### **28. Allgemeine Geschäftsethik**

**28.1** DXN Marketing Sdn. Bhd ist Mitglied der Direct Selling Association (DSA) sowohl in Malaysia, als auch in vielen Ländern der Welt und hält sich an die Verhaltensstandards der DSA. DXN empfiehlt den Vertriebspartnern die Verhaltensstandards der World Federation of Direct Selling zu lesen und deren Vorgaben und Empfehlungen zu beherzigen und umzusetzen.

**28.2** Der Vertriebspartner stimmt zu, keine täuschenden, unlauteren, ungenauen oder verunglimpfenden Vergleiche, Behauptungen oder Aussagen im Zusammenhang mit DXN oder anderen Personen oder Firmen (einschl. Mitbewerber) deren Produkte Dienstleistungen oder Geschäftstätigkeiten zu machen.

**28.3** Bei den Verhandlungen über Geschäftsmöglichkeiten muss sich der Vertriebspartner auf die Aussagen beschränken, die von DXN vorgegeben wurden. Diese Aussagen dürfen nicht die geltenden Vorschriften und Regeln verletzen.

**28.4** Der Vertriebspartner darf nicht behaupten, dass jemand ohne persönlichen Einsatz und Aufwand von den Möglichkeiten des Systems profitieren kann.

**28.5** Es ist den Vertriebspartner untersagt, falsche Behauptungen über die potenziellen Verdienstmöglichkeiten bei DXN nach außen zu kommunizieren.

### **29. Rechte von DXN**

Für den Fall, dass DXN zu der Überzeugung kommt, dass bestimmte Regeln in diesen Vertriebsregeln oder im DXN Marketingplan zu ändern sind, wird DXN dem Vertriebspartner die Änderung mitteilen und dabei auf das Wirksamkeitsdatum der auf diese Weise mitgeteilten Neuregelung hinweisen. Wenn der Vertriebspartner innerhalb der gesetzten Frist nicht widerspricht, wird sein Schweigen als Zustimmung ausgelegt.

### **30. Die deutsche Version ist immer maßgebend**

Für Deutschland findet auf diesen Vertrag deutsches Recht unter Ausschluss

## DXN Vertriebsregeln

des UN Kaufrechts Anwendung. Gerichtsstand ist Berlin, soweit der Vertriebspartner eine juristische Person oder Kaufmann ist oder über keinen Wohnsitz im Inland verfügt. Sollten einzelne Regelungen dieser Vereinbarung nichtig sein, so läßt dies die Wirksamkeit der übrigen Vereinbarung unberührt.

### 31. Datenschutz

**31.1** Personenbezogene Daten sind alle Einzelangaben über persönliche und sachliche Verhältnisse einer natürlichen Person. Personenbezogene Daten sind u.a. Name, Anschrift, Telefonnummer und Email-Adresse.

**31.2** Soweit der Vertriebspartner im Rahmen dieser Vereinbarung personenbezogene Daten von Interessenten oder potentiellen Kunden erhebt oder durch DXN erhält, hat er diese Daten vertraulich zu behandeln und ausschließlich zur Erfüllung ihrer Aufgaben aus dieser Vereinbarung zu erheben, zu verarbeiten oder zu nutzen. Insbesondere darf der Vertriebspartner sie Dritten weder zugänglich machen, noch sonst zur Kenntnis bringen.

**31.3** Der Vertriebspartner hat in eigener Verantwortung für eine angemessen sichere Verarbeitung der Kunden- und Interessentendaten zu sorgen.

**31.4** Dem Vertriebspartner ist es untersagt die Kunden- und Mitarbeiterdaten von DXN (für andere als die vertraglich vorgesehen) Zwecke gewerblich zu nutzen.

**31.5** Diese Verpflichtungen bestehen auch nach Beendigung dieser Vereinbarung fort.

### 32. Haftung

Bei fahrlässig verursachten Sach- und Vermögensschäden haftet DXN nur bei der Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht, jedoch der Höhe nach beschränkt auf die bei Vertragsschluss vorhersehbaren und vertragstypischen Schäden. Im Übrigen ist die Haftung von DXN auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt. Die Haftungsbeschränkungen gelten in gleicher Weise für Erfüllungsgehilfen und Verrichtungsgehilfen, derer sich DXN bedient.

Ansprüche aus dem Produkthaftungsgesetz bleiben von obiger Haftungsbeschränkung unberührt.