

Sisel International

Richtlinien und Vorgehensweisen

1.0 MISSION / VISION / WERTE

1.1 MISSION

Sisel ist die Abkürzung für Science, Innovation, Success, Energy & Longevity (Wissenschaft, Innovation, Erfolg, Energie und Langlebigkeit). Unser Name ist Ausdruck unserer Mission. Sisel International nutzt die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse, um die Grundlagen von Gesundheit und Wohlbefinden zu erforschen und Menschen mit alternativen Produkten für Ernährung, Körperpflege und Kosmetik zu helfen, gesünder zu leben. Wir widmen unsere kontinuierliche Erforschung der neuen Life Sciences unseren Kunden, die unsere innovativen Produkte und unsere Botschaft durch unser einzigartiges Vertriebsmodell in die Welt tragen.

1.2 VISION

Wir leben heute in einer zweigeteilten Welt: In einem Teil sind die Menschen von chronischen Krankheiten und Fettleibigkeit geplagt, im anderen leiden sie unter extremer Mangel- oder Unterernährung und Armut. In einem Teil konsumieren Menschen verschreibungspflichtige Medikamente häufiger als je zuvor in der Geschichte, im anderen haben sie absolut keinen Zugang dazu. In einem Teil dient das Gesundheitssystem mehr dem Profit der Pharmaunternehmen und Krankenpflegeorganisationen, im anderen gibt es wenig bis gar keine medizinische Versorgung. Sisel setzt sich für eine Zukunft in der Ernährung und Körperpflege ein, in der es vor allem um das Wohlergehen des menschlichen Körpers geht, in der Wissenschaft und Innovation genutzt werden, um den Menschen ein Leben voll Energie und geprägt von Dauerhaftigkeit zu ermöglichen, verbunden mit materiellem Erfolg und spiritueller Weiterentwicklung. Darum geht es bei unseren Produkten, und diese Ideale setzen wir in unserem Geschäftsmodell um. Wir wollen die natürliche Selbsterhaltungskraft des Körpers durch richtige Ernährung, Bewegung und die Ausmerzung von giftigen Inhaltsstoffen unterstützen. Wir wollen Gesundheit fördern, anstatt nur auf Krankheit zu reagieren. Das tun wir mit einem Geschäftsmodell, das nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung ausgerichtet ist, sondern Unternehmertum in einem gesunden und nachhaltigen System ermöglicht und belohnt.

1.3 WERTE

Im Streben nach der ... aller unserer Stakeholder (Unternehmen, unabhängige Berater und andere Geschäftspartner, Kunden) wollen wir Strukturen entwickeln, in denen Eigeninteresse dem Ganzen nützt, in denen die Beteiligten ermuntert werden, den Nutzen für andere zu berücksichtigen und dementsprechend die zielstrebige Verfolgung individueller Interessen zu mäßigen. Wir wollen eine Kultur der Kooperation und Kollaboration schaffen und die gemeinsame Nutzung von Best Practices weltweit fördern, während wir gleichzeitig im Kontakt mit unseren lokalen Ursprüngen bleiben und unseren Respekt für die einheimischen Kulturen bewahren. Wir anerkennen und schätzen die Einzigartigkeit unserer einzelnen Teammitglieder und würdigen ihren Beitrag. Wir weichen nicht von moralischen oder ethischen Grundsätzen ab – niemals! Wir verpflichten uns dem Ziel, die Erwartungen unserer Kunden, Berater und Mitarbeiter zu verstehen und zu erfüllen. Wir unterstützen eine Kultur, die den Wandel begrüßt und Innovation fördert. Wir wollen den Geist informieren, aufklären, erbauen, erheben, motivieren, begeistern und beflügeln. Wir wollen nicht kontrollieren, diktieren, fordern, zwingen, manipulieren oder herabwürdigen. Wir setzen uns für nachhaltiges Wachstum in Harmonie mit unserer globalen Umwelt ein. Wir bieten der Welt voller Stolz die Sisel-Lösung für Wohlergehen an.

2.0 EINFÜHRUNG

2.1 RICHTLINIEN UND VERGÜTUNGSPLAN IM RAHMEN DER BERATERVEREINBARUNG

Diese Richtlinien und Vorgehensweisen in ihrer vorliegenden Form und gemäß Änderung nach ausschließlichem Ermessen von Sisel International, LLC, Sisel International AG und

deren verbundenen Unternehmen (im Folgenden „Sisel“ oder das „Unternehmen“) stellen Geschäftspraktiken dar, die in Übereinstimmung mit den besten Interessen des Unternehmens sind, und ein Verstoß gegen diese Richtlinien könnte eine Verletzung der Pflichten des Beraters im Rahmen der Beratervereinbarung darstellen. Im gesamten Dokument Richtlinien und Vorgehensweisen bezieht sich der Begriff „Vereinbarung“ auf die Sisel-Beraterbewerbung und -vereinbarung, die vorliegenden Richtlinien und Vorgehensweisen, den Sisel-Vergütungsplan für Berater, das Sisel- Formular „Erklärung des einträglichen Interesses“ (falls anwendbar) und alle anderen Dokumente oder Vereinbarungen zwischen Sisel und unabhängigen Beratern. Es liegt in der Verantwortung jedes Beraters, die aktuelle Version dieser Richtlinien und Vorgehensweisen zu lesen, zu verstehen, einzuhalten, zu kennen und in Übereinstimmung mit den darin enthaltenen Informationen zu handeln. Beim Sponsoring oder Einschreiben eines neuen Beraters liegt es in der Verantwortung des sponsernden Beraters, dem Bewerber die aktuelle Version dieser Richtlinien und Vorgehensweisen und den Sisel- Vergütungsplan für Berater zu übergeben, bevor er bzw. sie die Beratervereinbarung unterzeichnet.

2.2 ZWECK DER RICHTLINIEN

Sisel ist ein Direktvertriebsunternehmen, das Produkte über unabhängige Berater vermarktet. Um die Beziehung zwischen den unabhängigen Beratern und Sisel klar zu definieren und explizit einen Maßstab für zulässiges Geschäftsgebaren zu setzen, hat Sisel die Vereinbarung erstellt. Sisel ist ein globales Unternehmen und die Gesetze, denen Geschäftsbeziehungen unterliegen, sind von Land zu Land verschieden. Sisel strebt so weit wie möglich Einheitlichkeit in der Ausführung seiner Geschäftstätigkeit auf der ganzen Welt an. Wo lokale Gesetze jedoch Änderungen erforderlich machen, werden diese Änderungen in einem länderspezifischen Anhang geregelt. Falls Sie Ihre geschäftliche Tätigkeit in einem Land ausüben, das lokale Änderungen erforderlich macht, wird Ihre Vereinbarung mit Sisel gemäß den Angaben im länderspezifischen Anhang modifiziert. Länderspezifische Anhänge sind am Ende dieser Richtlinien und Vorgehensweisen angefügt. Die unabhängigen Sisel-Berater sind verpflichtet, die Bedingungen der Vereinbarung einzuhalten.

Dies ist eine Voraussetzung, um mit dem Unternehmen Geschäfte tätigen zu können. Um den guten Namen und Ruf von Sisel zu schützen, verlangt Sisel außerdem, dass seine unabhängigen Berater vollständig im Einklang mit Bundes-, bundesstaatlichen, länderspezifischen, Territorial- und kommunalen Gesetzen handeln, denen die Ausübung ihres Sisel-Geschäfts und ihr Handeln im Zusammenhang mit diesem Geschäft unterliegt. Unabhängige Sisel-Berater sind keine Mitarbeiter von Sisel, sie sind unabhängige Unternehmer. Diese Richtlinien und Vorgehensweisen sind dazu gedacht, die Vertragsbedingungen und -bestimmungen für die Tätigkeit von Geschäften zwischen Sisel und den unabhängigen Beratern klar zu beschreiben; sie regeln jedoch nicht die täglichen geschäftlichen Angelegenheiten eines unabhängigen Beraters. Vielmehr regeln diese Richtlinien und Vorgehensweisen den Schutz der Rechte am geistigen Eigentum von Sisel (einschließlich der Nutzung von Marken und anderen immateriellen Werten für das Marketing) und beschreiben, wo immer erforderlich, zulässige Geschäftspraktiken, um die gegenseitigen Geschäftsinteressen sowohl von Sisel als auch der unabhängigen Berater zu schützen.

Sisel möchte seinen unabhängigen Beratern eine schlüsselfertige Geschäftschance bieten, die die unabhängigen Berater in die Lage versetzt, erfolgreich ein eigenständiges Geschäft zu führen, ohne Kosten für Lagerbildung und -haltung sowie Mitarbeiter tragen zu müssen oder sichere und innovative Produkte für den Verkauf entwickeln zu müssen. Dennoch hängt der Erfolg der unabhängigen Berater von ihrer eigenen Fähigkeit zu klarer und wirkungsvoller Kommunikation, ihrer starken Arbeitsethik und ihrer Redlichkeit im Umgang mit anderen ab. Der Erfolg der unabhängigen Berater hängt außerdem davon ab, dass sie sich mit den Bestimmungen und Bedingungen vertraut machen, unter denen sie berechtigt sind, Sisel-Produkte zu verkaufen, Sisel-Marken zu verwenden und anderweitig die Angebote von Sisel an seine unabhängigen Berater zu nutzen. Die gründliche Kenntnis dieser Richtlinien und Vorgehensweisen hilft den unabhängigen Beratern nicht nur, die Bedingungen ihrer Vereinbarung einzuhalten, sondern auch, auf dem Markt erfolgreich zu sein.

2.3 ÄNDERUNGEN AN DER VEREINBARUNG

Bundes-, bundesstaatliche, länderspezifische, Territorial- und kommunale Gesetze unterliegen Veränderungen, genauso wie Geschäftsumgebungen. Sisel behält sich das Recht vor, die

Vereinbarung und seine Preise ausschließlich nach eigenem Ermessen zu ändern. Durch Unterzeichnen der Beratervereinbarung erklärt sich ein Berater damit einverstanden, alle Änderungen oder Modifikationen, die Sisel vornimmt, einzuhalten. Änderungen treten mit der Benachrichtigung aller Berater darüber, dass die Vereinbarung geändert worden ist, in Kraft. Die Benachrichtigung über Änderungen wird in den offiziellen Sisel-Materialien veröffentlicht. Das Unternehmen stellt allen Beratern eine vollständige Kopie der geänderten Bestimmungen auf einem oder mehreren der folgenden Wege zur Verfügung: (1) als Beitrag auf der offiziellen Website des Unternehmens, (2) per elektronische Post (E-Mail), (3) per Fax-Polling, (4) als Voicemail-System-Broadcast, (5) als Beifügung in Magazinen des Unternehmens, (6) als Beifügung in Produktbestellungen oder Bonus-Schecks oder (7) als Sonderpostversand. Die Fortsetzung der Geschäftstätigkeit eines Sisel-Beraters oder die Annahme von Boni oder Provisionen durch einen Berater stellt die Zustimmung zu allen Änderungen dar.

2.4 VERZÖGERUNGEN

Sisel übernimmt keine Verantwortung für Verzögerungen der Erfüllung seiner Verpflichtungen oder für Nichterfüllung seiner Verpflichtungen, wenn die Erfüllung aufgrund von Umständen, die außerhalb seiner angemessenen Kontrolle liegen, kommerziell undurchführbar geworden ist. Hierzu gehören ohne Einschränkung Streiks, Arbeitskonflikte, Unruhen, Krieg, Brand, Tod, Beschränkung einer Bezugsquelle einer der beteiligten Parteien oder Regierungserlasse oder -beschlüsse.

2.5 ABTRENNBARE RICHTLINIEN UND VORGEHENSWEISEN

Wenn eine der Bestimmungen dieser Vereinbarung in ihrer aktuellen oder gegebenenfalls geänderten Form aus irgendeinem Grund als ungültig oder nicht durchsetzbar erkannt wird, wird nur der ungültige Teil der Bestimmung abgetrennt und die übrigen Bestimmungen und Bedingungen bleiben voll wirksam und sind so auszulegen, als wäre die ungültige oder nicht durchsetzbare Bestimmung nie Bestandteil der Vereinbarung gewesen.

2.6 VERZICHTSERKLÄRUNG

Das Unternehmen verzichtet grundsätzlich nie auf sein Recht, auf der Einhaltung der Vereinbarung und der anwendbaren Gesetze, denen die Führung eines Geschäfts unterliegt, zu bestehen. Keine Nichtausübung eines Rechts oder einer Befugnis im Rahmen der Vereinbarung durch Sisel oder keine Nichtbeharrung auf der strikten Einhaltung aller Verpflichtungen oder Bestimmungen der Vereinbarung durch einen Berater sowie keine Gepflogenheit oder übliche Praxis der Parteien abweichend von den Bestimmungen der Vereinbarung stellt einen Verzicht von Sisel auf sein Recht dar, die exakte Einhaltung der Vereinbarung einzufordern. Eine Verzichtserklärung von Sisel kann nur in schriftlicher Form durch einen autorisierten Handlungsbevollmächtigten des Unternehmens erfolgen. Der Verzicht von Sisel auf die Verfolgung eines bestimmten Verstoßes durch einen Berater berührt oder schmälert weder die Rechte von Sisel in Bezug auf etwaige nachfolgende Verstöße, noch berührt er in irgendeiner Weise die Rechte oder Pflichten eines anderen Beraters. Ebenso wenig berührt oder schmälert die Verzögerung der Ausübung eines Rechts aufgrund eines Verstoßes oder die Nichtausübung eines solchen Rechts durch Sisel in irgendeiner Weise die Rechte von Sisel in Bezug auf diesen oder irgendeinen nachfolgenden Verstoß. Das Vorliegen einer Forderung oder Klage eines Beraters gegen Sisel stellt keine Einwendung gegen das Recht von Sisel auf Durchsetzung irgendeiner Bedingung oder Bestimmung der Vereinbarung dar.

3.0 SO WERDEN SIE SISEL-BERATER

3.1 VORAUSSETZUNGEN, UM SISEL-BERATER ZU WERDEN

Um Sisel-Berater zu werden, muss jeder Bewerber folgende Voraussetzungen erfüllen: Er/sie ist laut Gesetz in seinem/ihrem Land, Bundesstaat bzw. Bundesland volljährig; Er/sie wohnt in einem Land, in dem der unabhängige Berater in Übereinstimmung mit dem lokal anwendbaren Recht Sisel-Produkte verkaufen oder anderweitig an der Sisel-Geschäftschance teilhaben kann; Er/sie hat eine gültige Sozialversicherungsnummer, Steuernummer oder Personalausweisnummer; Er/sie kauft ein Sisel-Berater-Kit; und Er/sie sendet eine ordnungsgemäß ausgefüllte und unterzeichnete Beraterbewerbung und -vereinbarung an Sisel. Das Unternehmen behält sich das Recht vor,

Neubewerbungen oder Anträge auf Verlängerung abzulehnen (einschließlich automatische Verlängerungen gemäß Abschnitt 3.5 weiter unten).

3.2 KEIN KAUF ERFORDERLICH

Keine Person ist verpflichtet, Sisel-Produkte, -Dienste oder -Verkaufshilfsmittel zu erwerben oder irgendeine Gebühr zu bezahlen, um ein unabhängiger Berater zu werden. Ungeachtet des Vorstehenden müssen neue unabhängige Berater, sofern gemäß lokal anwendbarem Recht zulässig, zum Unternehmens„preis“ ein Berater-Kit kaufen, das Informationen über Sisel-Produkte, Verkaufshilfsmittel und andere Materialien im Zusammenhang mit der Sisel-Geschäftschance enthält. Sisel kauft wiederverkaufbare unbenutzte und ungeöffnete Berater-Kits von jedem Berater zurück, der seine Beratervereinbarung entsprechend den Bedingungen in Abschnitt 8.2 kündigt.

3.3 EINSCHREIBUNG ALS NEUER BERATER

Sofern jeweils gemäß anwendbarem lokalem Recht zulässig, bietet Sisel angehenden Beratern vier bequeme Möglichkeiten, sich einzuschreiben. Ein Bewerber kann a) die Bewerbung und die Vereinbarung sowie die Zahlung für das Berater-Kit per Post an die auf dem Formular angegebene Unternehmenszentrale von Sisel senden, b) sich online auf der Website von Sisel oder auf der persönlichen Sisel-Website seines Sponsors einschreiben, c) die Bewerbung und die Vereinbarung per Fax senden oder d) die Sisel-Zentrale während der regulären Geschäftszeiten anrufen, um eine vorläufige Berater-ID (Distributorship Identification Number, „DIN“) und eine vorläufige Genehmigung für einen neuen Berater zu erhalten. (Telefonnummern und Geschäftszeiten sind auf der Vorderseite der Beraterbewerbung und -vereinbarung angegeben.)

Wenn der Bewerber sich per Fax einschreibt, muss er sowohl die Vorderseite als auch die Rückseite der Bewerbung und Vereinbarung unter der darauf angegebenen Faxnummer an Sisel senden. Bei einer Einschreibung per Fax muss die Zahlung für das Berater-Kit per Kreditkarte ausgeführt werden. Wenn der Bewerber sich telefonisch einschreibt, muss er alle erforderlichen Angaben für die Beratervereinbarung am Telefon machen können und ein Berater-Kit mit einer gültigen Kreditkarte bestellen. Die DIN und die Genehmigung des neuen Beraters sind 30 Tage lang gültig, vorbehaltlich der Annahme der ausgefüllten und unterzeichneten Original-Beraterbewerbung und -vereinbarung durch Sisel. Sobald die Original-Beraterbewerbung und -vereinbarung bei Sisel eingegangen ist, wird die neue Beratervereinbarung auf ein ganzes Jahr ab dem Datum der Ausgabe der DIN verlängert, und dem Berater wird auf dem Postweg ein Beraterausweis zugesendet. Geht die neue Beraterbewerbung und -vereinbarung nicht innerhalb der 30-Tage-Frist bei Sisel ein, läuft die vorläufige Genehmigung ab, die DIN wird storniert, und die Beraterbewerbung und -vereinbarung wird automatisch gekündigt.

3.4 VORTEILE FÜR DEN BERATER

Sobald eine Beraterbewerbung und -vereinbarung von Sisel angenommen worden ist, stehen dem neuen Berater die vollen Vorteile der Beratervereinbarung zur Verfügung. Zu diesen Vorteilen gehört das Recht, Sisel-Produkte wiederzuverkaufen und aus diesen Wiederverkäufen Gewinn zu ziehen; am Sisel-Vergütungsplan teilzunehmen; andere Personen als Direktkunden oder Berater für das Sisel-Geschäft zu sponsern; regelmäßige Sisel-Veröffentlichungen und andere Mitteilungen von Sisel zu erhalten; an von Sisel gesponserten Support-, Service-, Schulungs-, Motivations- und Anerkennungsmaßnahmen teilzunehmen (hierfür gelten unter Umständen zusätzliche Gebühren) und an von Sisel gesponserten Verkaufsförderungs- und Incentive-Wettbewerben und -Programmen für unabhängige Berater teilzunehmen.

3.5 VERLÄNGERUNG DES SISEL-GESCHÄFTS

Die Laufzeit der Beratervereinbarung beträgt ein Jahr ab Datum der Annahme durch Sisel. Der Berater muss seine Beratervereinbarung jedes Jahr verlängern lassen, indem er am Jahrestag des Bestehens seiner Beratervereinbarung oder davor eine jährliche Verlängerungsgebühr zur Deckung der Verwaltungskosten in Höhe von 15 USD bezahlt. Wird die Verlängerungsgebühr nicht innerhalb von 30 Tagen nach Ablauf der derzeitigen Laufzeit der Beratervereinbarung bezahlt, wird die Beratervereinbarung automatisch gekündigt. Der Berater hat die Möglichkeit, den Automatischen Verlängerungsplan zu nutzen. Bei Teilnahme an diesem Verlängerungsplan wird die Gebühr entweder a) von der Bonuszahlung des Beraters für den Monat, in den der Jahrestag des Bestehens

der Beratervereinbarung fällt, abgezogen oder b) der Kreditkarte oder dem Girokonto des Beraters belastet. Um sich für den Automatischen Verlängerungsplan einzutragen, kreuzen Sie einfach in der Beraterbewerbung unter Automatischer Verlängerungsplan das Kästchen „JA“ an.

4.0 BETREIBEN EINES SISEL-GESCHÄFTS

4.1 EINHALTUNG DES SISEL-MARKETINGPLANS

Die Berater müssen die Bedingungen des Marketingplans von Sisel, wie sie in den offiziellen Sisel-Unterlagen dargelegt sind, einhalten. Um den Schutz der Rechte am geistigen Eigentum des Unternehmens zu gewährleisten, ist es den Beratern untersagt, die Sisel-Chance durch ein anderes oder in Kombination mit einem anderen Marketingsystem, -programm oder -verfahren anzubieten, das im Widerspruch zu dem in den offiziellen Sisel-Unterlagen ausdrücklich dargelegten System steht oder gegen dieses verstößt. Die Berater verlangen von anderen derzeitigen oder angehenden Direktkunden oder Beratern nicht oder ermutigen sie nicht, auf irgendeine Weise an der Sisel-Geschäftschance teilzunehmen, die von dem in den offiziellen Sisel-Unterlagen dargelegten Plan abweicht. Die Berater verlangen von anderen derzeitigen oder angehenden Direktkunden oder Beratern nicht oder ermutigen sie nicht, irgendeine andere Vereinbarung oder einen anderen Vertrag zu unterzeichnen als die offiziellen Sisel-Vereinbarungen und -Verträge, um Sisel-Berater zu werden. Entsprechend verlangen die Berater von anderen derzeitigen oder angehenden Direktkunden oder Beratern nicht oder ermutigen sie nicht, von irgendeiner Person oder anderen Einheit irgendeinen anderen Kauf zu tätigen oder an eine Person oder Einheit eine andere Zahlung zu leisten als die Käufe oder Zahlungen, die in den offiziellen Sisel-Unterlagen als empfohlen oder erforderlich angegeben sind, um am Sisel-Vergütungsplan teilzunehmen.

4.2 WERBUNG

4.2.1 ALLGEMEINES

Unabhängige Sisel-Berater sind berechtigt, die Handelsmarken, Marken, Geschäftsmodelle, Beraterinformationen und anderes geistiges Eigentum von Sisel ausschließlich in Übereinstimmung mit dem in der Vereinbarung beschriebenen beschränkten Nutzungsrecht zu nutzen. Entsprechend müssen alle Berater als Bedingung für ihre Tätigkeit als unabhängiger Berater den guten Ruf von Sisel und seinen Produkten schützen und fördern. Darüber hinaus muss jede Marketingaktivität und Werbung für Sisel, die Sisel-Geschäftschance, den Sisel-Vergütungsplan und die Sisel-Produkte im Einklang mit dem öffentlichen Interesse stehen und darf keinerlei unethische, betrügerische, irreführende, unethische oder unmoralische Handlungsweisen oder Praktiken beinhalten.

Für jegliche Aktivitäten oder Materialien zur Bewerbung der Sisel-Produkte oder der Sisel-Geschäftschance dürfen nur die Verkaufshilfsmittel und Begleitmaterialien genutzt werden, die von Sisel hergestellt oder genehmigt worden sind (wobei die Genehmigung von Aktivitäten oder Materialien aus beliebigem Grund verwehrt werden kann). Abgesehen von den Rechtsfragen, die sich aus dem Schutz der Rechte von Sisel am geistigen Eigentum ergeben, schützt die strikte Einhaltung dieser Regeln auch die unabhängigen Sisel-Berater selbst. Sisel hat seine Produkte, Produktetiketten, Geschäftsmodelle und Werbematerialien sowie seinen Vergütungsplan sorgsam so konzipiert, dass die Sisel-Geschäftschance in allen Aspekten fair, ehrlich und fundiert ist und mit den umfangreichen und komplexen Anforderungen der Gesetze zahlreicher Rechtssysteme übereinstimmt. Berater, die versuchen, eigene Verkaufshilfsmittel und Werbematerialien zu entwickeln (einschließlich Internet-Anzeigen), verstoßen ungeachtet ihrer Integrität und guten Absichten möglicherweise unbeabsichtigt gegen alle möglichen Statuten oder Vorschriften, was sich wiederum auf das Unternehmen und auf andere unabhängige Berater auswirkt.

Berater, die die Rechte des Unternehmens am geistigen Eigentum verletzen, nicht genehmigte Verkaufs- und Marketinghilfsmittel herstellen (einschließlich Internet-Anzeigen), falsche Behauptungen in Bezug auf Sisel-Produkte aufstellen oder sich anderweitig widerrechtlich oder unvorschriftsmäßig betätigen, setzen sich möglicherweise Straf- oder Disziplinarmaßnahmen des Unternehmens aus (wie in Abschnitt 9.1 unten ausführlich beschrieben) und riskieren eine zivilrechtliche Klage durch das Unternehmen oder Dritte oder eine zivilrechtliche oder strafrechtliche Klage durch staatliche Behörden.

Den Beratern ist es untersagt, vom Unternehmen produzierte Videos auf Websites für den Austausch von Dateien oder Videos, einschließlich YouTube, hochzuladen.

4.2.2 WEBSITES DER BERATER

Wenn ein Berater eine Internet-Website nutzen möchte, um für sein Geschäft zu werben, kann er dies über das unternehmenseigene Programm für replizierte Websites tun (sofern verfügbar). Dieses Programm ermöglicht es Beratern, Werbung im Internet zu betreiben und aus einer Reihe von Homepage-Designs auszuwählen, die sich mit der Botschaft des Beraters und seinen Kontaktdaten personalisieren lassen. Diese Websites bieten eine nahtlose Verknüpfung direkt zur offiziellen Sisel-Website, sodass der Berater von einer professionellen und vom Unternehmen genehmigten Internet-Präsenz profitiert. Kein Berater darf eigenständig eine Website entwerfen, auf der die Namen, Logos oder Produktbeschreibungen von Sisel verwendet werden oder anderweitig (direkt oder indirekt) für Sisel-Produkte oder die Sisel-Geschäftschance geworben wird. Ebenso wenig darf ein Berater Anzeigen im Internet verwenden, in denen Behauptungen über Produkte oder Einkommen aufgestellt werden, die letztlich mit Sisel-Produkten, der Sisel-Geschäftschance oder dem Sisel-Vergütungsplan in Verbindung stehen. Die Nutzung irgendeiner anderen Internet-Website oder -Webseite (einschließlich und ohne Einschränkung Auktionswebsites wie eBay), um auf irgendeine Weise den Verkauf von Sisel-Produkten, die Sisel-Geschäftschance oder den Vergütungsplan zu fördern, stellt einen Verstoß gegen die Vereinbarung dar und kann eine der in Abschnitt 9.1 beschriebenen Disziplinarmaßnahmen zur Folge haben.

Sisel erlaubt es den Beratern, auf ihren eigenen, persönlichen Websites Werbung zu treiben, vorausgesetzt, dass sie dabei alle damit verbundenen Richtlinien einhalten. Jegliche Nutzung von Sisel-Marken, -Logos oder anderem geistigen Eigentum von Sisel, einschließlich Nutzung im Internet, muss im Einklang mit den Richtlinien von Sisel stehen und vor Beginn der Nutzung von Sisel genehmigt werden. Die Websites von Beratern dürfen ohne vorherige Genehmigung durch das Sisel Compliance Department (Abteilung für die Einhaltung von Vorschriften) nicht veröffentlicht werden. Ist eine Website von Sisel genehmigt worden, hat jegliche Veränderung der Website oder ihres Inhalts ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch Sisel ausschließlich nach Sisels eigenem Ermessen die Suspendierung oder Kündigung des betreffenden Beraters zur Folge. Die Verwendung von Materialien, die nach ausschließlichem Ermessen von Sisel als pornografisch, diskriminierend oder anderweitig beleidigend zu betrachten ist, ist strengstens verboten, und die Missachtung dieser Vorschrift hat die sofortige Kündigung des Beraters zur Folge. Auch die Verlinkung einer Webseite mit Informationen über Sisel oder dessen Produkte mit einer Seite, die solche unangebrachten Informationen enthält, hat die sofortige Kündigung des Beraters zur Folge. Zum Zwecke der Genehmigung der Website eines Beraters benötigt Sisel eine elektronische Kopie einschließlich des gesamten HTML-Codes und aller begleitenden Quellen, auf die Bezug genommen wird. Elektronische Kopien sind direkt an das Sisel Compliance Department zu senden. Nach Eingang der Website beim Compliance Department und Zahlung der Gebühr für die Website-Registrierung wird die Website in eine PDF-Datei konvertiert, in der alle durchzuführenden Änderungen angegeben sind. Beachten Sie bitte, dass für Ihre Website eine jährliche Gebühr von 200 USD berechnet wird.

4.2.2.1 DIE WEBSITE-RICHTLINIEN VON SISEL:

1. Abgrenzung zwischen der Website des unabhängigen Beraters und der Unternehmens-Website von Sisel Die Website muss auf jeder Seite eine deutlich sichtbare Kopfzeile und Fußzeile mit den Worten „Unabhängiger Berater“ bzw. „Unabhängige Beraterin“ enthalten.

Die persönliche Website eines Beraters darf keine exakte Kopie der internationalen Unternehmens-Website von Sisel sein und muss optisch von dieser unterscheidbar sein.

2. Sisel-Marken und -Geschäftsdokumente

Die Website muss auf jeder Seite eine Kopfzeile und eine Fußzeile mit der folgenden Erklärung enthalten: „Sisel™, FuCoyDon™, FuCoyDon UFG™, SupraMaxx™ und Spectra AO™ sind Marken von Sisel International, LLC und/oder seinen verbundenen Unternehmen.“ (Die Berater müssen nur diejenigen Marken nennen, die tatsächlich auf der Website

erscheinen). Die Website muss nur das erste Vorkommen eines Markennamens auf jeder Seite referenzieren.

Jegliche Nutzung von Marken in irgendeiner Form, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf die Sisel- Marken wie Sisel™, FuCoyDon™, FuCoyDon UFG™, SupraMaxx™ und Spectra AO™, sei es einzeln oder in Kombination mit anderen Wörtern, in Internet-Website-URLs und Domännennamen ist ohne vorherige schriftliche Genehmigung von Sisel verboten. Den Beratern ist es untersagt, Sisel- Marken, -Handelsnamen, -Logos oder urheberrechtlich geschütztes Material von Sisel ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Sisel zu verwenden.

Jegliche Nutzung von Marken in irgendeiner Form in verborgenem Code und Metatags ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Sisel verboten, ebenso wie jegliche andere Nutzung der Marken. Die Website darf keine PDF-Versionen von Sisel-Geschäftsdokumenten enthalten. Die Berater sind berechtigt, Sisel-Geschäftsdokumente auf der offiziellen Website des Unternehmens anzusehen und von dort auszudrucken.

3. Werbejargon und Behauptungen Auf der Website darf nicht behauptet werden, es handele sich um eine „offizielle“ oder „autorisierte“ Website. Wenn der Name Sisel im Text verwendet wird, ist er stets in Großbuchstaben zu schreiben. Sisel wird ganz in Großbuchstaben geschrieben, weil unser Name eine Abkürzung ist. Dabei steht jeder Buchstabe für einen der Grundsätze, auf denen unser Unternehmen aufbaut: Science, Innovation, Success, Energy, Longevity (Wissenschaft, Innovation, Erfolg, Energie, Langlebigkeit). Die Inhalte der Websites der unabhängigen Berater sollten diesem Stil folgen. Verborgener Code und Metatags dürfen keinerlei ausdrückliche oder konkludente medizinische Aussagen oder Wörter, die sich auf Krankheit oder Krankheiten beziehen, enthalten. Die Website muss die Nichtverunglimpfungsrichtlinie von Sisel erfüllen. Dies betrifft, ist jedoch nicht beschränkt auf Aussagen, durch die indirekt andere Berater herabgesetzt werden, z. B. „einzig legitimer...“ oder „einzig zertifizierter“ Berater.

4 Betrieb der Website eines unabhängigen Beraters

4.1 Die Berater sind nicht berechtigt, Sisel-Produkte auf Internet-Websites zu verkaufen, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf Online-Kaufhäuser, Internet-Auktionen, Internetshops oder virtuelle Einkaufs-Websites. Solche Websites gelten bei Sisel als Einzelhandels- oder Serviceunternehmen gemäß der Richtlinie über gewerbliche Verkaufsstellen („Commercial Outlets“). Persönliche Websites von Beratern gelten nicht als Einzelhandels- oder Serviceunternehmen, wenn diese Websites sich im Privatbesitz der Sisel-Berater befinden und die auf den Websites verkauften Produkte auf die persönlichen Produkte der Websiteeigentümer beschränkt sind.

5 Links

5.1 Websites von Beratern dürfen Links von einer Seite über Sisel-Produkte zu einer Homepage enthalten, die mehrere Produkte zum Verkauf anbietet oder auf der für mehrere Produkte geworben wird. Sowohl die Seite mit den Sisel-Produkten als auch die Homepage müssen die Sisel-Richtlinien für Werbung erfüllen und von Sisel genehmigt worden sein. Auf der Seite mit den Sisel-Produkten selbst darf nur für Sisel-Produkte geworben werden und kein Link zu irgendeinem der anderen Produkte enthalten sein. Sisel behält sich das Recht vor, Websites abzulehnen, auf denen Sisel-Produkte in vergleichsweise unvorteilhafter Weise dargestellt werden. Sisel behält sich darüber hinaus das Recht vor, die Genehmigung für die Platzierung von Sisel-Produkten auf einer Homepage, die Produkte oder Services fragwürdiger oder anstößiger Natur enthält, zu verweigern.

Websites von Beratern dürfen keine Links zu Websites enthalten, die Sisel für fragwürdig oder anstößig hält. Außerdem dürfen die Berater keine Links zu Websites einfügen, die Behauptungen über die Heilkraft oder in Bezug auf das Einkommen im Zusammenhang mit Sisel-Marken enthalten.

Die Websites der Berater müssen einen Link zur Unternehmens-Website unter der Adresse www.siselinternational.com enthalten und dürfen Links zu anderen Websites enthalten, die vom Sisel Compliance Department genehmigt worden sind.

Die Websites der Berater dürfen Links zu anderen Websites enthalten, die etablierte Informationen über die einschlägige wissenschaftliche Forschung enthalten. Beim Erstellen von Links zu solchen Websites muss eine Zwischenseite mit einer Haftungsausschlusserklärung eingefügt werden. Diese Seite muss sich zwischen der Homepage der persönlichen Website und der Website mit den Forschungsinformationen des Drittanbieters befinden und darf ausschließlich die Haftungsausschlusserklärung enthalten. Der Haftungsausschluss sollte folgenden Wortlaut haben: „Die hier verlinkte Website wird von Sisel weder gutgeheißen noch betrieben. Die hierin enthaltenen Informationen und Sichtweisen drücken ausschließlich die Sichtweisen des Eigentümers dieser Website aus und stellen keinerlei ‚Werbung‘ für Sisel-Produkte dar. Wenn Sie diese Haftungsausschlusserklärung gelesen und verstanden haben, klicken Sie unten auf die Schaltfläche ‚Weiter.‘“

Sobald der Benutzer auf die Schaltfläche „Weiter“ klickt, wird er auf die Website des Drittanbieters geleitet. Die Website des Drittanbieters muss sich auf einer separaten Website Domäne befinden und darf keinen umgekehrten Link zurück zur Website des Beraters enthalten. Diese Richtlinien gelten für Websites und Internetanzeigen von Beratern sowie für Beiträge von Beratern zu Blogs, Gästebüchern und Foren.

4.2.3 DOMÄNENNAMEN UND E-MAIL-ADRESSEN

Es ist den Beratern untersagt, eine/n der Handelsnamen, Marken, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungsmarken oder Produktnamen von Sisel, den Namen des Unternehmens oder irgendeine Ableitung hiervon für einen Internet-Domänennamen zu verwenden oder zu versuchen, ihn als solchen eintragen zu lassen. Ebenso ist es den Beratern untersagt, eine/n der Handelsnamen, Marken, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungsmarken oder Produktnamen von Sisel, den Namen des Unternehmens oder irgendeine Ableitung hiervon in eine E-Mail-Adresse zu integrieren oder dies zu versuchen.

4.2.4 MARKEN UND COPYRIGHT

Sisel erlaubt die Verwendung seiner Handelsnamen, Marken, Designs oder Symbole durch irgendeine Person, einschließlich Sisel-Beratern, nicht ohne seine vorherige schriftliche Genehmigung. Die Berater dürfen ohne schriftliche Genehmigung von Sisel keine Aufzeichnungen von Firmenveranstaltungen und -vorträgen zum Zwecke des Verkaufs oder Vertriebs herstellen. Ebenfalls ist den Beratern das Reproduzieren von Aufzeichnungen der vom Unternehmen hergestellten Audio- oder Videopräsentationen zu Verkaufszwecken oder zum persönlichen Gebrauch untersagt.

Der Name Sisel und andere von Sisel gegebenenfalls angenommene Namen sind firmeneigene Handelsnamen, Marken und Dienstleistungsmarken von Sisel. Als solche sind diese Marken für Sisel von großem Wert und werden daher den Beratern ausschließlich zum Gebrauch in einer ausdrücklich genehmigten Weise zur Verfügung gestellt. Die Verwendung des Namens Sisel für eine Sache, die nicht vom Unternehmen hergestellt wurde, ist verboten, außer in folgender Formulierung: Name des Beraters Unabhängiger Sisel-Berater Alle Berater dürfen sich selbst als „Unabhängiger Sisel-Berater“ unter ihrem eigenen Namen auf den „Gelben Seiten“ (im Branchenverzeichnis) eintragen lassen. Die Berater sind nicht berechtigt, eine Anzeige im Telefonbuch unter Verwendung des Namens oder Logos von Sisel zu platzieren. Die Berater dürfen sich am Telefon nicht mit „Sisel“, „Sisel International“ oder mit irgendeiner anderen Formulierung melden, die den Anrufer zu der Annahme verleitet, er hätte die Firmenzentrale von Sisel erreicht.

4.2.5 MEDIEN UND MEDIENANFRAGEN

Die Berater dürfen keinerlei Medienanfragen in Bezug auf Sisel oder seine Produkte beantworten. Alle Anfragen von Medien irgendwelcher Art müssen sofort an die Rechtsabteilung von Sisel (Legal Department) weitergeleitet werden. Mit dieser Vorgehensweise soll sichergestellt werden, dass die Öffentlichkeit exakte und einheitliche Informationen erhält und ein angemessenes Bild in der Öffentlichkeit abgegeben wird.

4.2.6 SPAMMING UND UNAUFGEFORDERT ZUGESENDETE FAXNACHRICHTEN

Außer gemäß Bestimmung in diesem Abschnitt dürfen die Berater keine unaufgefordert zugesendeten Faxnachrichten, Massen-E-Mail-Aussendungen oder unaufgefordert zugesendete E-Mails („Spamming“) in Bezug auf den Betrieb ihres Sisel-Geschäfts verwenden oder übertragen. Die Begriffe „unaufgefordert zugesendete Faxnachrichten“ und „unaufgefordert zugesendete E-Mails“ bedeuten die Übertragung, über Telefax bzw. elektronische Post, jeglicher Materialien oder Informationen, in denen Werbung für Sisel, seine Produkte, seinen Vergütungsplan oder irgendeinen anderen Aspekt des Unternehmens gemacht wird, an irgendeine Person, ausgenommen Faxnachrichten oder E-Mails an (a) eine Person mit vorheriger ausdrücklicher Aufforderung oder Erlaubnis dieser Person oder (b) eine Person, mit der der Berater eine bestehende geschäftliche oder persönliche Beziehung pflegt. Der Begriff „bestehende geschäftliche oder persönliche Beziehung“ bedeutet eine vorausgehende oder vorhandene Beziehung, die durch eine freiwillige Kommunikation in beiden Richtungen zwischen einem Berater und einer Person auf der folgenden Grundlage entstanden ist: (a) eine Anfrage, ein Antrag, ein Kauf oder eine Transaktion der Person hinsichtlich der vom betreffenden Berater angebotenen Produkte oder (b) eine persönliche oder familiäre Beziehung, die von keinem der Beteiligten zuvor beendet worden ist.

4.3 VERBOT DES BONUSKAUFS

Bonuskauf ist strengstens verboten. „Bonuskauf“ umfasst folgende Praktiken: (a) die Einschreibung von Personen oder Einheiten, ohne dass diese Kenntnis von einer Beraterbewerbung und -vereinbarung haben und/oder die Beraterbewerbung und -vereinbarung unterschrieben haben; (b) die Einschreibung einer Person oder Einheit als Berater oder Direktkunde in betrügerischer Absicht; (c) die Einschreibung oder versuchte Einschreibung von nicht existierenden Personen oder Einheiten als Berater oder Direktkunden („Phantome“); (d) die Verwendung einer Kreditkarte durch einen Berater oder Direktkunden oder im Namen eines Beraters oder Direktkunden, wenn der Berater oder Direktkunde nicht Eigentümer der Kreditkarte und Inhaber des zugehörigen Kreditkartenkontos ist, es sei denn, es wurden vorherige Absprachen getroffen, wonach der Berater oder Direktkunde, der das

Produkt oder den Service erhält, dem Kreditkarteninhaber den Betrag zeitnah zurückzahlt, wobei die Kaufunterstützung als Entgegenkommen gegenüber dem Käufer geleistet wird, der unter Umständen keine Kreditkarte hat, und nicht rein zur Vorverlegung eines Kaufs in eine bestimmte Provisions- oder

Bonusperiode oder einen Provisions- oder Bonuszyklus; (e) der Erwerb von Sisel-Handelsware im Namen eines anderen Beraters oder Direktkunden oder unter der ID-Nummer eines anderen Beraters oder Direktkunden, um sich für Provisionen oder Boni zu qualifizieren.

4.4 GESELLSCHAFTEN

Eine Aktiengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH), Personengesellschaft oder Treuhandgesellschaft (in diesem Abschnitt gemeinsam als „Gesellschaft“ bezeichnet) kann sich ebenfalls als Sisel-Berater bewerben, indem sie ihre Eintragungsurkunde, Gründungsurkunde, ihren Gesellschaftsvertrag oder ihren Treuhandvertrag (diese Dokumente werden zusammen als die „Gesellschaftsdokumente“ bezeichnet) zusammen mit einem korrekt ausgefüllten Formular „Erklärung des einträglichen Interesses“ an Sisel sendet. Wenn ein Berater sich online einschreiben lässt, müssen die Gesellschaftsdokumente und das Formular „Erklärung des einträglichen Interesses“ innerhalb von 30 Tagen ab der Online-Einschreibung eingereicht werden. (Gehen diese Dokumente nicht innerhalb der 30-Tage-Frist ein, wird die Beratervereinbarung automatisch gekündigt.) Ein Sisel-Geschäft kann seinen Status unter ein und demselben Sponsor von einer Einzelperson in eine Personengesellschaft, GmbH, Aktiengesellschaft oder Treuhandgesellschaft ändern oder von einer Gesellschaftsform in eine andere. Für jede beantragte Änderung wird eine Gebühr von 25 USD erhoben, die dem schriftlichen Antrag und der ausgefüllten Beraterbewerbung und -vereinbarung beizufügen ist.

Das Formular „Erklärung des einträglichen Interesses“ muss von allen Aktionären, Gesellschaftern, Teilhabern, Mitgliedern, Partnern oder Treuhändern unterzeichnet werden. Die Gesellschafter oder Inhaber der Gesellschaft handeln als persönliche Bürgen der Gesellschaft im Verhältnis zu Sisel und

haften daher gesamtschuldnerisch für alle Verbindlichkeiten oder andere Zahlungsverpflichtungen gegenüber Sisel.

4.5 ÄNDERUNGEN EINES SISEL-GESCHÄFTS

4.5.1 ALLGEMEINES

Jeder Berater muss Sisel unverzüglich über alle Änderungen an den in seiner Beraterbewerbung und -vereinbarung enthaltenen Informationen unterrichten. Die Berater können ihre bestehende Beratervereinbarung ändern (d. h. beispielsweise statt der Sozialversicherungsnummer die Ausweisnummer angeben oder die Rechtsform von einer Einzelfirma in eine Gesellschaft ändern, deren Inhaber der Berater ist), indem sie einen schriftlichen Antrag, eine korrekt unterzeichnete Beraterbewerbung und -vereinbarung und die entsprechenden Begleitdokumente einreichen. Änderungen werden nur einmal pro Jahr abgewickelt. Alle Änderungen müssen bis zum 30. November eingereicht sein, damit sie am 1. Januar des Folgejahres wirksam werden.

4.5.2 HINZUNAHME VON MITBEWERBERN

Bei der Hinzunahme eines Mitbewerbers (entweder eine Einzelperson oder eine Gesellschaft) zu einem bestehenden Sisel-Geschäft benötigt das Unternehmen sowohl einen schriftlichen Antrag als auch eine korrekt ausgefüllte Beraterbewerbung und -vereinbarung, die die Sozialversicherungsnummer des Bewerbers und des Mitbewerbers (bzw. die Personalausweisnummer oder die Steuernummer) sowie deren Unterschriften enthält. Um die Umgehung von Abschnitt 3.27 (bezüglich Übertragungen und Abtretungen eines Sisel-Geschäfts) zu verhindern, muss der ursprüngliche Bewerber als Vertragspartei in der ursprünglichen Beraterbewerbung und -vereinbarung verbleiben. Wenn der ursprüngliche Berater seine Beziehung mit dem Unternehmen kündigen möchte, muss er sein Geschäft in Übereinstimmung mit Abschnitt 3.27 übertragen oder abtreten. Wird diese Vorgehensweise nicht eingehalten, wird das Geschäft beim Austritt des ursprünglichen Beraters beendet. Alle Bonus- und Provisionsschecks werden an den eingetragenen Geschäftssitz des ursprünglichen Beraters gesendet. Bitte beachten Sie, dass die im Rahmen der Bestimmungen dieses Absatzes zulässigen Änderungen nicht einen Wechsel des Sponsors umfassen. Sponsorenwechsel werden in Abschnitt 3.5.3 weiter unten erläutert. Für jede beantragte Änderung wird eine Gebühr von 25 USD erhoben, die dem schriftlichen Antrag und der ausgefüllten Beraterbewerbung und -vereinbarung beizufügen ist. Sisel ist berechtigt, nach eigenem Ermessen notariell beurkundete Dokumente zu verlangen, bevor es Änderungen an einem Sisel-Geschäft umsetzt. Bitte räumen Sie dem Unternehmen eine Bearbeitungsdauer von dreißig (30) Tagen ab Eingang des Antrags bei Sisel ein.

4.5.3 WECHSEL DES SPONSORS

Um die Intaktheit aller Marketing-Organisationen zu erhalten und die harte Arbeit aller Berater zu schützen, rät Sisel dringend von einem Wechsel des Sponsors ab. Die Aufrechterhaltung der Intaktheit des Sponsoring-Systems ist entscheidend für den Erfolg jedes Beraters und jeder Marketing-Organisation. Dementsprechend wird die Übertragung eines Sisel-Geschäfts von einem Sponsor auf einen anderen selten erlaubt.

Anträge auf einen Wechsel des Sponsors müssen in schriftlicher Form und mit Angabe des Grundes für den Wechsel an die Abteilung für Beraterservices (Distributor Services Department) eingesendet werden. Ein Wechsel wird nur unter den folgenden zwei (2) Bedingungen in Betracht gezogen:

In Fällen von betrügerischen Beweggründen oder unethischem Sponsoring kann ein Berater beantragen, dass er mit seiner gesamten, intakt bleibenden Marketing-Organisation in eine andere Organisation wechselt. Alle Anträge auf Sponsorenwechsel, bei denen angebliche betrügerische Einschreibungspraktiken vorgebracht werden, werden fallweise geprüft.

Der Berater, der den Wechsel wünscht, sendet ein korrekt ausgefülltes und vollständig unterzeichnetes Formular „Wechsel des Sponsors“ ein, das die schriftliche Zustimmung aller Beteiligten beinhaltet, deren Einkommen von dem Wechsel betroffen sein wird. Fotokopierte oder gefaxte Unterschriften werden nicht akzeptiert. Die Unterschriften aller Berater müssen notariell beglaubigt sein. Der Berater, der den Wechsel beantragt, muss eine Gebühr von 50,00 USD für Verwaltungsaufwand und Datenverarbeitung bezahlen. Wenn der Berater, der wechselt, auch Berater in seiner Marketing-Organisation mit übertragen möchte, muss jeder Berater in

der Downline ebenfalls das Formular „Wechsel des Sponsors“ korrekt ausfüllen und an Sisel zurücksenden, zusammen mit der Änderungsgebühr von 50,00 USD. (Das heißt, der Berater, der wechselt, und jeder Berater in seiner Marketing-Organisation multipliziert mit 50,00 USD ergibt die Kosten des Wechsels eines Sisel-Geschäfts zu einem anderen Sponsor.) Die Berater in der Downline werden nur dann zusammen mit dem wechselnden Berater übertragen, wenn alle Bedingungen dieses Absatzes erfüllt sind. Berater, die den Sponsor wechseln, müssen einen Zeitraum von dreißig (30) Tagen ab Eingang der Formulare „Wechsel des Sponsors“ bei Sisel für die Bearbeitung und Überprüfung von Änderungsanträgen einräumen.

4.5.4 KÜNDIGUNG UND ERNEUTE BEWERBUNG

Ein Berater kann rechtmäßig die Organisation wechseln, indem er freiwillig sein Sisel-Geschäft kündigt und sechs (6) volle Kalendermonate inaktiv bleibt (d. h. kein Kauf von Sisel-Produkten für den Wiederverkauf, kein Verkauf von Sisel-Produkten, kein Sponsoring, keine Anwesenheit bei Sisel-Veranstaltungen, keine Teilnahme an irgendeiner anderen Form von Berateraktivitäten, kein Betrieb eines anderen Sisel-Geschäfts). Nach Ablauf der Sechs-Monats-Frist der Inaktivität kann der frühere Berater sich unter einem neuen Sponsor erneut bewerben.

4.6 NICHT AUTORISIERTE BEHAUPTUNGEN UND HANDLUNGEN

4.6.1 SCHADLOSHALTUNG

Ein Berater ist voll verantwortlich für alle seine mündlichen oder schriftlichen Aussagen in Bezug auf Sisel-Produkte und den Marketing- und Vergütungsplan, die nicht ausdrücklich in offiziellen Sisel-Materialien enthalten sind. Zu den offiziellen Sisel-Materialien gehören keine mündlichen Aussagen am Telefon oder in Besprechungen, an denen Mitarbeiter des Unternehmens teilnehmen. Wenn ein Berater eine Behauptung oder Erklärung äußert, die nicht in offiziellen Unternehmensmaterialien widerspiegelt ist, einschließlich einer Wiederholung von Aussagen, die er von einem Dritten gehört hat (auch vom Sisel-Management), übernimmt der Berater die volle Verantwortung für diese Behauptungen oder Erklärungen. Hierbei handelt es sich um nicht autorisierte Erklärungen oder Behauptungen. Die Berater erklären sich damit einverstanden, Sisel und seine Direktoren, Bevollmächtigten, Mitarbeiter und Vertreter von allen Haftungsansprüchen aus Gerichtsurteilen, Zivilstrafen, Rückerstattungen, Anwaltsgebühren, Gerichtskosten oder entgangenem Geschäft, die Sisel infolge der nicht autorisierten Darstellungen oder Handlungen des Beraters entstanden sind, schadlos zu halten und das Unternehmen vor solchen zu schützen. Diese Bestimmung besteht nach Kündigung der Beratervereinbarung fort.

4.6.2 PRODUKTVERSPRECHEN

Es dürfen keinerlei Behauptungen (persönliche Erfahrungsberichte eingeschlossen) im Hinblick auf die therapeutischen, heilenden oder wohltuenden Eigenschaften der von Sisel angebotenen Produkte aufgestellt werden, außer denen, die in den offiziellen Sisel-Materialien enthalten sind. Insbesondere ist es allen Beratern untersagt, Behauptungen dahingehend zu äußern, dass Sisel-Produkte für die Heilung, Behandlung, Diagnose, Linderung oder Vorbeugung von Krankheiten nützlich sind. Solche Aussagen können als medizinische Behauptungen oder Behauptungen über die Wirkung von Medikamenten verstanden werden. Solche Behauptungen stellen nicht nur einen Verstoß gegen die Sisel-Richtlinien dar, sondern möglicherweise auch einen Verstoß gegen Bundes-, bundesstaatliche bzw. Länder- oder territoriale Gesetze und Vorschriften, darunter das US-amerikanische Lebensmittel-, Heilmittel- und Kosmetikgesetz (U.S. Food, Drug, Cosmetic Act) und der US-amerikanische Federal Trade Commission Act oder Gesetze und Vorschriften des Gesundheitsministeriums in dem Land, in dem die Behauptungen geäußert werden.

4.6.3 EINKOMMENSVERSPRECHEN

In ihrem Eifer, zukünftige neue Berater einzuschreiben, erliegen manche Berater hin und wieder der Versuchung, Einkommensversprechen zu geben oder Darstellungen möglicher Einnahmen zu äußern, um die Stärke des Network-Marketings aufzuzeigen. Dies ist kontraproduktiv, da neue Berater sehr schnell enttäuscht sein können, wenn sie Ergebnisse nicht in der Höhe oder nicht so schnell wie andere Berater erzielen. Das Sisel-Einkommenspotenzial sollte in den offiziellen Sisel-Unterlagen attraktiv genug für mögliche neue Berater dargestellt sein, ohne dass über das Einkommen anderer berichtet wird.

Darüber hinaus regulieren oder verbieten die Vorschriften der U.S. Federal Trade Commission und Gesetze oder Vorschriften in verschiedenen Ländern und Bundesstaaten bzw. Bundesländern bestimmte Arten von Einkommensversprechen und Erfahrungsberichten über Einkommen von Personen, die im Network-Marketing tätig sind. Die Berater mögen zwar glauben, dass es zuträglich sei, Kopien von Schecks zu zeigen oder das eigene Einkommen oder das Einkommen anderer offenzulegen, doch haben solche Vorgehensweisen rechtliche Konsequenzen, die sich sowohl auf Sisel als auch auf den Berater, von dem das Versprechen stammt, negativ auswirken können, es sei denn, gleichzeitig mit dem Einkommensversprechen oder der Darstellung möglicher Einnahmen werden die entsprechenden gesetzlich vorgeschriebenen Informationen offengelegt. Da die Sisel-Berater nicht über die nötigen Informationen verfügen, die sie brauchen, um die rechtlichen Anforderungen bei der Abgabe von Einkommensversprechen zu erfüllen, darf ein Berater, wenn er die Sisel-Geschäftschance oder den Marketing- und Vergütungsplan einem potenziellen Berater vorstellt oder mit diesem bespricht, keine Einkommensvoraussagen und/oder Einkommensversprechen machen und sein Sisel-Einkommen nicht offenlegen (dies schließt das Vorzeigen von Schecks, Kopien von Schecks, Kontoauszügen oder Steuerbescheiden ein). Hypothetische Einkommensbeispiele, die zur Erklärung der Funktionsweise des Marketing- und Vergütungsplans herangezogen werden und ausschließlich auf mathematischen Hochrechnungen beruhen, können potenziellen Beratern gegeben werden, vorausgesetzt, der Berater, der diese hypothetischen Beispiele einsetzt, stellt dem potenziellen Berater gegenüber klar heraus, dass solche Einkommen hypothetischer Natur sind.

4.7 GEWERBLICHE VERKAUFSSTELLEN

Sisel ermutigt die Berater eindringlich, seine Produkte über den persönlichen Kontakt wiederzuverkaufen und zu verkaufen. Damit diese Vermarktungsmethode verstärkt wird und den unabhängigen Beratern ein Standard der Fairness bereitgestellt wird, ist es den Beratern untersagt, Sisel-Produkte oder -Materialien in einem Einzelhandels- oder Servicegeschäft auszustellen oder zu verkaufen. Sisel erlaubt es den Beratern, nach vorheriger schriftlicher Genehmigung durch das Unternehmen gewerbliche Verkäufe anzubieten und zu tätigen. Zum Zwecke dieser vorliegenden Richtlinien und Vorgehensweisen bedeutet der Begriff „gewerbliche Verkäufe“ der Verkauf a) von Sisel-Produkten in Höhe von mindestens 150 USD in einer einzigen Bestellung und b) an einen Dritten, der den Wiederverkauf der Produkte an einen Endverbraucher beabsichtigt.

4.8 HANDELSMESSEN, AUSSTELLUNGEN UND ANDERE VERTRIEBSFOREN

Die Berater dürfen Sisel-Produkte auf Handels- und Fachmessen ausstellen und/oder verkaufen. Bevor der Berater eine Kautionsanmeldung an den Messeveranstalter übermittelt, muss er beim Distributor Services Department in schriftlicher Form eine vorbehaltliche Genehmigung einholen, da es ein Grundsatz von Sisel ist, nur ein Sisel-Geschäft pro Veranstaltung zuzulassen. Die endgültige Genehmigung wird dem ersten Berater erteilt, der eine offizielle Anzeige für die Veranstaltung und einen zufrieden stellenden Antrag auf Teilnahme an der Veranstaltung als Aussteller einreicht. Die Genehmigung wird nur für die genannte Veranstaltung erteilt. Anträge auf Teilnahme an zukünftigen Veranstaltungen müssen erneut beim Distributor Services Department eingereicht werden. Sisel behält sich weiters das Recht vor, einem Berater die Genehmigung zur Teilnahme an einer Veranstaltung zu verwehren, die das Unternehmen nicht für ein geeignetes Forum zur Werbung für seine Produkte oder die Sisel-Geschäftschance hält. Die Genehmigung wird nicht für Tauschbörsen, Garagenverkäufe, Flohmärkte oder Bauernmärkte erteilt, da diese Veranstaltungen nicht als dem professionellen Image dienlich gelten, das Sisel in der Öffentlichkeit genießen möchte.

4.9 INTERESSENKONFLIKTE

4.9.1 ABWERBEVERBOT

Sisel-Berater haben als unabhängige Berater das Recht, an anderen Direktvertriebs- oder Network-Marketing- oder Multilevel-Marketing-Unternehmungen (gemeinsam als „Network-Marketing“ bezeichnet) teilzunehmen, und die Berater dürfen sich in Verkaufsaktivitäten für andere als Sisel-Produkte und -Services betätigen, wenn sie dies wünschen. Entschließt ein Berater sich jedoch, an einer anderen Network-Marketing-Möglichkeit teilzunehmen, unterliegt er, um Interessen- und Loyalitätskonflikte zu vermeiden, dem Verbot der unerlaubten Abwerbung.

Dieses umfasst Folgendes: a) Während der Laufzeit seiner Vereinbarung jede tatsächliche oder versuchte Abwerbung oder Einschreibung von Sisel-Direktkunden oder -Beratern für andere Network-Marketing-Unternehmungen, sei es direkt oder über einen Dritten. Dies schließt die Präsentation oder Unterstützung bei der Präsentation anderer Network-Marketing-Unternehmungen gegenüber einem Sisel-Direktkunden oder -Berater oder die unausgesprochene oder ausdrückliche Ermunterung eines Sisel-Direktkunden oder -Beraters, sich an anderen Unternehmungen zu beteiligen, ein, ist jedoch nicht hierauf beschränkt. Da eine hohe Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Interessenkonflikten besteht, wenn ein Berater zwei Network-Marketing-Programme betreibt, liegt es in der Verantwortung des Beraters, zuerst festzustellen, ob ein potenzieller Geschäftspartner ein Sisel-Direktkunde oder -Berater ist, bevor er diesen für ein anderes Network-Marketing-Unternehmen einschreibt.

Für eine Zeitspanne von sechs Monaten nach Kündigung seiner Beratervereinbarung darf der frühere Berater keinen Sisel-Berater oder -Direktkunden für ein anderes Network-Marketing-Programm werben. Die Herstellung oder Darbietung von Unterlagen, Bändern oder Werbematerialien jedweder Art für ein anderes Network-Marketing-Geschäft, die vom Berater oder einem Dritten zum Zwecke der Abwerbung von Sisel-Direktkunden oder -Beratern für diese Unternehmung verwendet werden; Das Verkaufen, Anbieten des Verkaufs oder Werben für ein konkurrierendes Produkt, das nicht von Sisel kommt, bei Sisel-Direktkunden oder -Beratern. Jedes Produkt in der gleichen generischen Kategorie wie ein Sisel-Produkt gilt als konkurrierendes Produkt. Beispielsweise fällt jedes Nahrungsergänzungsmittel in die gleiche generische Kategorie wie die Nahrungsergänzungsmittel von Sisel und stellt daher ein konkurrierendes Produkt dar, unabhängig von den Unterschieden in puncto Preis, Qualität, Inhaltsstoffe oder Nährstoffgehalt.

Das Anbieten von Sisel-Produkten oder das Werben für den Vergütungsplan von Sisel in Verbindung mit einem Produkt, Service, Geschäftsplan, einer Geschäftschance oder einem Incentive nicht von Sisel; oder Das Anbieten eines Produkts, Services, Geschäftsplans, einer Geschäftschance oder eines Incentives nicht von Sisel auf einem Meeting, Seminar, einer Markteinführungsveranstaltung, Tagung oder einer anderen Veranstaltung von Sisel oder unmittelbar nach einer solchen Veranstaltung.

4.9.2 DOWNLINE-AKTIVITÄTSBERICHTE

Downline-Aktivitätsberichte stehen den Beratern auf der offiziellen Sisel-Website zur Verfügung. Der Zugriff der Berater auf ihre Downline-Aktivitätsberichte ist passwortgeschützt. Alle Downline-Aktivitätsberichte und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulicher Art und stellen unternehmenseigene Informationen und Geschäftsgeheimnisse dar, deren Eigentümer Sisel ist. Downline-Aktivitätsberichte werden den Beratern streng vertraulich zur Verfügung gestellt und ausschließlich zu dem Zweck, die Berater bei der Arbeit mit ihren jeweiligen Downline-Organisationen beim Ausbau ihres Sisel-Geschäfts zu unterstützen. Die Berater sollten ihre Downline-Aktivitätsberichte nutzen, um die Berater in ihrer Downline zu unterstützen, zu motivieren und zu schulen. Der Berater und Sisel stimmen darin überein, dass Sisel dem Berater keine Downline-Aktivitätsberichte zur Verfügung stellen würde, wenn diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung nicht existierte. Einem Berater ist es untersagt, für sich selbst oder im Namen einer anderen Person, Personengesellschaft, Vereinigung, Aktiengesellschaft oder sonstigen Gesellschaft einer Person, Personengesellschaft, Vereinigung, Aktiengesellschaft oder sonstigen Gesellschaft gegenüber direkt oder indirekt Informationen aus einem Downline-Aktivitätsbericht offenzulegen; einer Person, Personengesellschaft, Vereinigung, Aktiengesellschaft oder sonstigen Gesellschaft gegenüber direkt oder indirekt das Passwort oder einen sonstigen Zugangscod zu seinem Downline-Aktivitätsbericht offenzulegen; die in einem Downline-Aktivitätsbericht enthaltenen Informationen zu nutzen, um mit Sisel in Konkurrenz zu treten oder zu einem anderen Zweck als zur Bewerbung oder Unterstützung seines Sisel-Geschäfts; oder einen Berater oder Direktkunden, der in einem Downline-Aktivitätsbericht aufgeführt ist, zu rekrutieren oder abzuwerben oder zu versuchen, einen Sisel-Berater oder -Direktkunden dahingehend zu beeinflussen oder dazu zu bewegen, seine Geschäftsbeziehung mit Sisel zu verändern. Auf Verlangen des Unternehmens gibt der derzeitige oder frühere Berater die Originale und alle Kopien von Downline-Aktivitätsberichten an das Unternehmen zurück.

4.10 ABWERBEN VON ANDEREN DIREKTVERKÄUFERN

Sisel duldet in keiner Weise, dass Berater ausdrücklich oder bewusst die Vertriebs- mitarbeiter eines anderen Direktvertriebsunternehmens ansprechen, damit diese Sisel- Produkte verkaufen oder Berater für Sisel werden. Ebenso wenig duldet Sisel, dass Berater Mitglieder des Vertriebspersonals eines anderen Direktvertriebsunternehmens abwerben oder dazu bewegen, gegen die Bestimmungen ihres Vertrags mit diesem anderen Unternehmen zu verstoßen. Falls ein Berater sich auf eine solche Weise betätigt, riskiert er, von dem anderen Direktvertriebsunternehmen verklagt zu werden. Wird gegen einen Berater unter der Behauptung, er habe in unangemessener Weise Abwer- bung im Vertriebspersonal oder Kundenstamm des anderen Direktvertriebsunternehmens betrieben, eine Klage angestrengt oder ein Schiedsverfahren oder Schlichtungsverfahren eingeleitet, trägt Sisel weder irgendwelche Verteidigungskosten oder Anwaltskosten des Beraters, noch hält Sisel den Berater schadlos von irgendwelchen Forderungen aus einem Gerichtsurteil, einem Schiedsspruch oder einer Schlichtung.

4.11 GEGENSEITIGES SPONSERN (CROSS-SPONSORING)

Gegenseitiges Sponsern oder versuchtes gegenseitiges Sponsern ist strengstens verboten. „Gegenseitiges Sponsern“ ist das Einschreiben einer Person oder Einheit, die bereits eine laufende Direktkunden- oder Beratervereinbarung mit Sisel hat oder in den voraus- gehenden sechs Kalendermonaten eine solche Vereinbarung in einer anderen Sponsor- enlinie hatte. Die Verwendung des Namens eines Ehe- oder Lebenspartners oder Verwandten, von Handelsnamen, fiktiven Geschäftsnamen, angenommenen Namen, Personengesellschaften, Aktiengesellschaften, Treuhandgesellschaften, Personalaus- weisnummern oder fiktiven Ausweisnummern zum Zwecke der Umgehung dieser Richtlinie ist verboten. Es ist untersagt, andere Sisel-Berater in der Absicht, einen dritten Sisel-Berater dazu zu bewegen, Teil der eigenen Marketing-Organisation zu werden, herabzuwürdigen, in Verruf zu bringen oder zu verleumden. Diese Richtlinie verbietet nicht den Wechsel eines Sisel-Geschäfts in Übereinstimmung mit Abschnitt 4.27. Wird ein Fall von gegenseitigem Sponsern aufgedeckt, muss er unverzüglich dem Unternehmen zur Kenntnis gebracht werden. Sisel kann gegen den Berater, der die Organisation wechselte, und/ oder die Berater, die zu dem gegenseitigen Sponsern aufforderten oder sich daran beteiligten, Disziplinarmaßnahmen ergreifen. Sisel kann außerdem die gesamte oder einen Teil der Downline des Beraters, der durch das gegen- seitige Sponsern in die Organisation aufgenommen wurde, in seine ursprüngliche Downline-Organisation verschieben, falls das Unternehmen dies für gerecht und mach- bar hält. Sisel ist jedoch in keiner Weise verpflichtet, die Downline-Organisation des Beraters, der durch gegenseitiges Sponsern in die Organisation aufgenommen wurde, zu verschieben, und die letztendliche Aufstellung der Organisation liegt im ausschließ- lichen Ermessen von Sisel. Die Berater verzichten auf alle Ansprüche und Klagen gegen Sisel aus oder im Zusammenhang mit der Aufstellung der Downline- Organisation des Beraters, der durch gegenseitiges Sponsern in die Organisation aufgenommen wurde.

4.12 FEHLER ODER FRAGEN

Wenn ein Berater Fragen in Bezug auf Provisionen, Boni, Downline-Aktivitätsberichte oder Gebühren hat oder der Meinung ist, dass diesbezüglich Fehler gemacht wurden, muss er Sisel innerhalb von 60 Tagen ab Datum des behaupteten Fehlers oder Zwischenfalls schriftlich darüber in Kenntnis setzen. Sisel übernimmt keinerlei Verantwortung für Fehler, Unterlassungen oder Probleme, die dem Unternehmen nicht innerhalb von 60 Tagen ab Eintreten gemeldet wurden.

4.13 VERBOT DES KAUFES VON ÜBERMÄSSIGEN BESTANDSMENGEN

Die Berater sind nicht verpflichtet, einen Bestand an Produkten oder Verkaufs- hilfsmitteln zu halten. Die Führung eines Bestands erleichtert es den Beratern aufgrund der kürzeren Reaktionszeit bei der Ausführung von Kundenbestellungen oder bei der Deckung des Bedarfs eines neuen Beraters möglicherweise, Einzelverkäufe zu tätigen und eine Marketing-Organisation aufzubauen. Dies muss jedoch jeder Berater selbst entscheiden. Um sicherzustellen, dass die Berater nicht mit übermäßigen Lagerbeständen belastet werden, die sich nicht verkaufen lassen, können solche Bestände bei Kündigung des Beraters gemäß den Bestimmungen in Abschnitt 8.2 an Sisel zurückgegeben werden. Bei Sisel ist der Kauf von Produkten in unverhältnismäßigen Mengen primär zum Zwecke der Qualifizierung für Provisionen oder Boni oder des Aufsteigens im Ver- gütungsplan strengstens verboten. Die Berater dürfen nicht mehr Waren kaufen, als sie vernünftigerweise innerhalb eines

Monats wiederverkaufen oder konsumieren können, und dürfen andere nicht zu einer solchen Vorgehensweise ermuntern. Es ist den Beratern untersagt, Produkte im Wert von mehr als 500 USD pro Monat zu kaufen, es sei denn, sie können Sisel glaubhaft versichern, dass sie offene Einzelhandelsbestellungen mit einem Gesamtvolumen von über 500 USD haben oder Sisel gegenüber anderweitig schriftlich begründen, warum ein solcher Kauf erforderlich ist.

4.14 STAATLICHE ZULASSUNG ODER GENEHMIGUNG

Weder Bundes- noch bundesstaatliche oder Länderbehörden oder -beamten lassen Direkt- verkaufs- oder Network-Marketing-Unternehmen oder -Programme zu oder genehmigen oder befürworten diese. Daher dürfen die Berater nicht angeben oder andeuten, dass Sisel oder sein Marketing- und Vergütungsplan von irgendeiner staatlichen Behörde „zugelas- sen“ oder „genehmigt“ oder anderweitig bewilligt worden sei.

4.15 ZURÜCKHALTEN VON BEWERBUNGEN ODER BESTELLUNGEN

Die Berater dürfen Einschreibungen von neuen Bewerbern und Produktkäufe nicht manipulieren. Alle Beraterbewerbungen und -vereinbarungen sowie Produktbestellungen müssen innerhalb von 72 Stunden nach Unterzeichnung durch den Berater bzw. nach Abgabe durch einen Kunden an Sisel gesendet werden.

4.16 IDENTIFIZIERUNG

Alle Berater müssen in der Beraterbewerbung und -vereinbarung ihre Sozialversi- cherungsnummer, (in den USA) die Identifikationsnummer ihres Arbeitgebers (Federal Employer Identification Number) oder ihre Steuernummer oder eine andere Identifi- kationsnummer angeben. Bei der Einschreibung gibt das Unternehmen dem Berater eine eindeutige Berater-ID (Distributor Identification Number, „DIN“), anhand der er identi- fiziert wird. Diese Nummer wird bei der Aufgabe von Bestellungen und bei der Zuwei- sung von Provisionen und Boni verwendet.

4.17 EINKOMMENSSTEUER

Es liegt in der Verantwortung jedes Beraters, kommunale, bundesstaatliche bzw. Länder- spezifische und Bundessteuern auf die Einnahmen aus ihrer Tätigkeit als unabhängiger Berater zu entrichten. Wenn ein Sisel-Geschäft steuerbefreit ist, muss der Berater Sisel die Steuer-ID mitteilen. Sisel sendet US- amerikanischen Beratern, die keine Gesellschaft darstellen und die 1) im abgelaufenen Kalenderjahr Einnahmen über 600 USD erzielt haben oder 2) im abgelaufenen Kalenderjahr Käufe in Höhe von mehr als 5.000 USD getätigt haben, das Formular „IRS Form 1099 MISC“ (Einkünfte aus selbst- ständiger Tätigkeit) zur Angabe des Einkommens. Sisel reicht die Einkommensauf- stellungen für Einwohner von Ländern, für die dies erforderlich ist, bei den zuständigen Steuerbehörden ein.

Hinweis: Wenn Sie ein in den USA ansässiger unabhängiger Berater sind, bestätigen Sie mit Ihrer Unterschrift unter der Beraterbewerbung Folgendes (gemäß den Bedingungen im Steuerformular „Form W-9“): Ihre hier angegebene Steuernummer ist korrekt; Gegen Sie liegt keine Zinseinbehaltungsverfügung („Backup Withholding“) wegen unterlassener Erklärung der Zins- und Dividendeneinkünfte vor; Sie sind zum Zwecke der Erhebung US-amerikanischer Bundessteuern US- Staatsbürger.

4.18 STATUS DES UNABHÄNGIGEN UNTERNEHMERS

Berater sind unabhängige Unternehmer und nicht Käufer einer Verkaufskonzession (Franchise) oder Geschäftschance. Durch die Vereinbarung zwischen Sisel und dem Berater entsteht keine Arbeitgeber- Arbeitnehmer-Beziehung, Agentur, Partnerschaft oder Gemeinschaftsunternehmen (Joint Venture) zwischen dem Unternehmen und dem Berater. Die Berater werden für ihre Dienstleistungen oder zum Zwecke der Steuerer- hebung nicht als Angestellte behandelt. Alle Berater sind dafür verantwortlich, für alle Einkünfte, die sie aus ihrer Tätigkeit als Berater für das Unternehmen erzielt haben, kommunale, bundesstaatliche bzw. länderspezifische und Bundessteuern zu entrichten. Der Berater hat keinerlei Berechtigung, sei es ausdrücklich oder konkludent, das Unternehmen an irgendeine Verpflichtung zu binden. Jeder Berater legt seine eigenen Ziele, Arbeitsstunden und Verkaufsmethoden fest, wobei er die Bedingungen der Beratervereinbarung, die vorliegenden Richtlinien und die anwendbaren Gesetze einzuhalten

hat. Die Beratervereinbarung und die vorliegenden Richtlinien und Vorgehensweisen dienen der Durchsetzung der Rechte des Unternehmens am geistigen Eigentum und ähnlicher Unternehmensinteressen und -rechte und sind nicht dazu gedacht, die Aktivitäten der unabhängigen Berater zu regeln, wenn nicht ausdrücklich anders angegeben und erforderlich, um das Unternehmen zu schützen.

4.19 VERSICHERUNG

4.19.1 BETRIEBSHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Es empfiehlt sich, eine Versicherung für die Ausübung Ihres Geschäfts abzuschließen. Ihre Hausrats- und Haftpflichtversicherung deckt keine im Zusammenhang mit der Geschäftsausübung entstandenen Unfälle oder Verletzungen ab und zahlt auch nicht bei Diebstahl oder Beschädigung von Lagerbeständen oder Geschäftsausstattung. Sprechen Sie mit Ihrem Versicherungsvertreter, um sicherzustellen, dass Ihr Geschäftseigentum ausreichend abgesichert ist. Dies kann oft mit einer einfachen Betriebshaftpflichtversicherung erreicht werden, die zusätzlich zur bestehenden Hausrats- und Haftpflichtversicherung abgeschlossen wird.

4.19.2 PRODUKTHAFTPFLICHTVERSICHERUNG

Sisel ist gegen Forderungen aus der Produkthaftpflicht versichert. Der Versicherungsvertrag von Sisel umfasst auch eine Ergänzung für Berater („Vendor's Endorsement“), mit der die Deckung auf die unabhängigen Berater erweitert wird, vorausgesetzt, diese vermarkten Sisel-Produkte in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien sowie den anwendbaren Gesetzen und Vorschriften. Die Produkthaftpflichtversicherung von Sisel deckt keine Forderungen oder Klagen ab, die infolge des Fehlverhaltens eines Beraters bei der Vermarktung der Produkte erhoben werden.

4.20 INTERNATIONALE VERMARKTUNG

Aufgrund von entscheidenden rechtlichen und steuerlichen Aspekten muss Sisel den Wiederverkauf von Sisel-Produkten und die Präsentation der Sisel-Geschäftschance auf potenzielle Kunden und Berater beschränken, die in Rechtssystemen ansässig sind, in denen solche Aktivitäten rechtmäßig ausgeübt werden dürfen. In manchen Rechtssystemen sind die Bürger berechtigt, Produkte zum Eigenverbrauch und nicht für den Wiederverkauf zu importieren, die Vermarktung dieser Produkte im Inland ist jedoch verboten. Entsprechend sind die Berater nur in den Ländern berechtigt, Sisel-Produkte zu verkaufen und Direktkunden oder Berater einzuschreiben, in denen dies gemäß inländischem Recht zulässig ist. Ebenso wenig können Sisel-Produkte oder -Verkaufshilfsmittel aus einem anderen Land in ein „nicht dafür geöffnetes“ Land versandt werden oder dort verkauft werden, wenn keine ausdrückliche schriftliche Genehmigung hierfür vorliegt oder in den offiziellen Sisel-Unterlagen keine Genehmigung für solche Aktivitäten veröffentlicht ist. Darüber hinaus darf kein Berater in einem nicht autorisierten Land (a) Verkaufs-, Einschreibungs- oder Schulungsveranstaltungen abhalten, (b) potenzielle Kunden oder Berater einschreiben oder einzuschreiben versuchen oder (c) sonstige Aktivitäten zum Zwecke des Verkaufs von Sisel-Produkten, des Aufbaus einer Marketing-Organisation oder der Werbung für die Sisel-Geschäftschance durchführen.

4.21 EINHALTUNG VON GESETZEN UND VERORDNUNGEN

4.21.1 KOMMUNALE VERORDNUNGEN ZU VOM HÄUSLICHEN ARBEITSRAUM AUS BETRIEBENEN GESCHÄFTEN

In zahlreichen Städten und Landkreisen gibt es Gesetze zur Regelung bestimmter Geschäftstätigkeiten, die von zu Hause aus betrieben werden. In vielen Fällen gelten diese Verordnungen nicht für Berater, und zwar aufgrund der Natur des von ihnen betriebenen Geschäfts. Die Berater müssen sich jedoch an die Gesetze halten, die für sie gelten. Berater, die Kenntnis von einem kommunalen Gesetz oder einer kommunalen Verordnung erlangen, die ihre Möglichkeit, ein Geschäft als unabhängiger Berater effektiv zu führen, einschränkt, können eine Kopie dieser Verordnung an das Compliance Department von Sisel senden, um sie überprüfen zu lassen und mögliche Hilfestellung bei der Wahrnehmung von Optionen oder Ausnahmen zu dieser Verordnung einzuholen.

4.21.2 EINHALTUNG VON BUNDES-, BUNDESSTAATLICHEN BZW. LANDES-, TERRITORIAL- UND KOMMUNALEN GESETZEN

Als Voraussetzung für ihre Tätigkeit als unabhängiger Sisel-Berater erklären sich die Berater damit einverstanden, bei der Führung ihres Geschäfts alle anwendbaren Gesetze und Vorschriften einzuhalten.

4.22 MINDERJÄHRIGE

Eine Person, die im Land oder Bundesland ihres Wohnsitzes als minderjährig gilt, kann nicht Sisel-Berater sein. Es ist unzulässig, Minderjährige für das Sisel-Programm einzuschreiben oder anzuwerben.

4.23 EIN SISEL-GESCHÄFT PRO BERATER UND PRO HAUSHALT

Ein Berater darf nur ein einziges Sisel-Geschäft betreiben bzw. darf nur an einem einzigen Sisel-Geschäft als Alleininhaber, Partner, Gesellschafter, Aktionär, Treuhänder oder Begünstigter beteiligt sein (als Eigentümer oder Nießbraucher). Keine Person darf mehr als ein Sisel-Geschäft haben oder betreiben oder aus mehr als einem Sisel-Geschäft Einkünfte erhalten. Personen, die der gleichen Familie angehören, dürfen sich nicht in mehr als einem Sisel-Geschäft betätigen oder an mehr als einem Sisel-Geschäft beteiligt sein. Als „Familie“ gelten die Lebenspartner und abhängigen Kinder, die unter der gleichen Adresse wohnhaft oder geschäftlich tätig sind.

Um die Intaktheit des Sisel-Vergütungsplans sicherzustellen, müssen Ehemänner und Ehefrauen oder Lebensgemeinschaften (gemeinsam als „Lebenspartner“ bezeichnet), die Sisel-Berater werden möchten, gemeinsam als ein einziges Sisel-Geschäft gesponsert werden. Lebenspartner dürfen, unabhängig davon, ob sie einzeln oder gemeinsam die Beraterbewerbung und -vereinbarung unterzeichnet haben, weder ein anderes Sisel-Geschäft besitzen oder betreiben, ob einzeln oder gemeinsam, noch direkt oder indirekt in irgendeiner Form am Eigentum oder der Führung eines anderen Sisel-Geschäfts beteiligt sein (als Aktionär, Gesellschafter, Partner, Treuhänder, Begünstigter oder anderweitiger Eigentümer oder Nießbraucher). Eine Ausnahme zu dieser Regel (nur ein Geschäft pro Berater) kann fallweise erwogen werden, wenn zwei Berater heiraten oder ein Berater durch Erbschaft Eigentum oder Anteile an einem anderen Sisel-Geschäft erwirbt. Anträge auf Ausnahmen zu dieser Richtlinie müssen in schriftlicher Form beim Compliance Department eingereicht werden.

4.23.1 HANDLUNGEN VON HAUSHALTSMITGLIEDERN ODER NAHE STEHENDEN PERSONEN

Wenn ein Mitglied des unmittelbaren Haushalts eines Beraters eine Handlung ausführt, die, wenn sie vom Berater ausgeführt würde, gegen eine Bestimmung der Vereinbarung verstoßen würde, gilt diese Handlung als Verstoß durch den Berater und Sisel kann gemäß den Richtlinien Disziplinarmaßnahmen gegen den Berater ergreifen. Entsprechend gilt, wenn eine Person, die auf irgendeine Weise mit einer Aktiengesellschaft, Personengesellschaft, Treuhandgesellschaft oder anderen Gesellschaft (gemeinsam als „nahe stehende Person“) verbunden ist, gegen die Vereinbarung verstößt, eine solche Handlung als Verstoß durch diese Gesellschaft und Sisel kann gegen diese Gesellschaft Disziplinarmaßnahmen ergreifen.

4.24 VERBOT DES UMVERPACKENS UND UMBENENNENS

Es ist den Beratern verboten, Sisel-Produkte, -Informationen, -Materialien oder -Programme in irgendeiner Weise umzuverpacken, umzubenennen, umzufüllen oder umzuetikettieren. Sisel-Produkte dürfen nur in ihren Originalbehältern verkauft werden. Das Umbenennen oder Umverpacken würde gegen Bundes-, bundesstaatliche bzw. länderspezifische oder Territorialgesetze verstoßen, was wiederum hohe Strafgebühren zur Folge haben könnte. Die Berater haben außerdem zu beachten, dass sie zivilrechtlich haftbar gemacht werden können, wenn die Personen, die die Produkte benutzen, infolge des Umverpackens oder Umbenennens der Produkte irgendeine Verletzung erleiden oder Schäden an deren Eigentum entstehen.

4.25 ANFORDERUNG VON UNTERLAGEN

Fordern Berater Kopien von Rechnungsausfertigungen, Bewerbungen, Downline- Aktivitätsberichten oder anderen Unterlagen an, wird eine Gebühr von 1,00 USD pro Seite pro Kopie berechnet. Diese Gebühr deckt die Versand- und Bearbeitungskosten ab.

4.26 AUFRÜCKEN DER MARKETING-ORGANISATION (ROLLUP)

Wenn in einer Marketing-Organisation aufgrund der Beendigung eines Sisel-Geschäfts eine freie Position entsteht, rückt jeder Berater auf der Ebene direkt unter dem ausgeschiedenen Berater am Datum der Geschäftsbeendigung auf die erste Ebene („Frontline“) des Sponsors des ausgeschiedenen Beraters auf. Beispiel: A sponsert B und B sponsert C1, C2 und C3. Wenn B sein Geschäft beendet, rücken C1, C2 und C3 zu A auf und werden Teil der ersten Ebene von A.

4.27 VERKAUF, ÜBERTRAGUNG ODER ABTRETUNG EINES SISEL-GESCHÄFTS

4.27.1 ALLGEMEINES

Obwohl ein Sisel-Geschäft ein selbstständig betriebenes Geschäft im Privatbesitz ist, unterliegt der Verkauf, die Übertragung oder die Abtretung eines Sisel-Geschäfts gewissen Beschränkungen. Wenn ein Berater sein Sisel-Geschäft verkaufen möchte, müssen folgende Kriterien erfüllt sein: Die bestehende Sponsorenlinie muss stets erhalten bleiben, sodass das Sisel-Geschäft weiterhin in dieser Sponsorenlinie betrieben wird.

Das Geschäft muss zuerst den Beratern in der Upline des Beraters, der sein Geschäft veräußern will, angeboten werden, wie in Abschnitt 4.27.2 weiter unten beschrieben.

Der Käufer oder Abtretungsempfänger muss ein qualifizierter Sisel-Berater sein (oder werden). Wenn der Käufer ein aktiver Sisel-Berater ist, muss er zuerst sein eigenes Sisel-Geschäft zeitgleich mit dem Kauf oder der Übernahme des neuen Sisel-Geschäfts oder mit dem Erwerb von Anteilen an dem neuen Sisel-Geschäft beenden.

Bevor der Verkauf, die Übertragung oder die Abtretung abgeschlossen und von Sisel genehmigt werden kann, müssen alle Zahlungsverpflichtungen, die der Berater, der sein Geschäft veräußert, gegenüber Sisel hat, erfüllt werden.

Der Berater, der sein Geschäft veräußern will, muss als unbescholten gelten und darf in keiner Weise gegen die Bestimmungen der Vereinbarung verstoßen haben, um sein Sisel-Geschäft verkaufen, übertragen oder abtreten zu dürfen.

4.27.2 VORKAUFSRECHT

Wenn ein Berater sein Sisel-Geschäft veräußern möchte, muss dem Sponsor des Beraters das Vorkaufsrecht für den Kauf des Geschäfts in schriftlicher Form erteilt und per Einschreiben mit Rückschein zugesendet werden. Wenn der Sponsor das Geschäft kaufen will, wird das gekaufte Geschäft mit dem Geschäft des Sponsors zusammengelegt, sodass ein einziges Geschäft daraus entsteht. Informiert der Sponsor den Berater, der sein Geschäft veräußert, nicht innerhalb von 10 Werktagen nach Erhalt der Mitteilung des Beraters über die Verkaufsabsicht über seine Kaufabsicht, muss der Berater, der sein Geschäft veräußert, das Geschäft den ersten drei in der Upline seines Sponsors unmittelbar über dem Sponsor befindlichen Beratern zu den gleichen Bedingungen wie seinem Sponsor anbieten (beginnend mit dem Berater, der sich direkt über dem Sponsor des Beraters befindet). Wenn ein Berater in der Upline das Geschäft des Beraters, der sein Geschäft veräußert, kaufen will, muss er zuerst sein eigenes Geschäft verkaufen oder seine Beratervereinbarung kündigen, bevor er das Geschäft des anderen Beraters kauft.

Informiert keiner der drei Berater in der Upline den veräußernden Berater innerhalb von 10 Werktagen nach Erhalt der Mitteilung des Beraters über die Verkaufsabsicht über seine Kaufabsicht, kann der veräußernde Berater mit dem Verkauf an eine dritte Partei, die das bestehende Geschäft kaufen will, zu den gleichen Bedingungen fortfahren, die auch dem Sponsor des veräußernden Beraters angeboten wurden. Der Käufer oder Abtretungsempfänger muss eine Beratervereinbarung ausfüllen (oder eine Übertragungsvereinbarung, falls er derzeit schon ein Sisel-Berater ist) und über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen, um die Verpflichtungen eines Sisel-Beraters, der den gleichen Rang oder Status wie der veräußernde Berater innehat, in zufriedenstellender Weise zu erfüllen.

Nach Unterzeichnung des Kauf- und Verkaufsvertrags und der neuen Beratervereinbarung müssen die beiden Parteien Kopien dieser Dokumente zur Prüfung und Genehmigung an das Compliance Department von Sisel einsenden. Sisel behält sich das Recht vor, weitere Dokumente anzufordern, die gegebenenfalls zur Prüfung der Transaktion zwischen dem Käufer und dem Verkäufer benötigt

werden. Das Compliance Department genehmigt oder lehnt den Verkauf, die Übertragung oder die Abtretung innerhalb von 30 Tagen nach Eingang aller erforderlichen Dokumente von den beiden Parteien ab. Wenn der Verkäufer sein Geschäft unter anderen Bedingungen als denen, die in dem Angebot an den Sponsor des Verkäufers dargelegt sind, verkauft, übergibt oder abtritt oder zu verkaufen, zu übergeben oder abzutreten versucht, kann diese Veräußerung von Sisel nach Ermessen des Unternehmens für nichtig erklärt werden. Darüber hinaus kann die Veräußerung von Sisel nach eigenem Ermessen für nichtig erklärt werden, wenn die beiden Parteien nicht die Genehmigung von Sisel für diese Transaktion einholen. Der Käufer des bestehenden Geschäfts übernimmt die Verpflichtungen und die Position des veräußernden Beraters. Ein Berater, der sein Geschäft verkauft hat, kann sich während einer Frist von mindestens sechs vollen Kalendermonaten nach dem Verkauf nicht erneut als Sisel-Berater bewerben.

4.28 ABTRENNUNG EINES SISSEL-GESCHÄFTS

Sisel-Berater betreiben ihre Sisel-Geschäfte manchmal als Partnerschaft zwischen Ehepartnern, Geschäftspartnerschaften (Personengesellschaften), Gesellschaften oder Treuhandgesellschaften. Wenn eine Ehe geschieden wird oder eine Gesellschaft, Personengesellschaft oder Treuhandgesellschaft (diese drei Formen werden gemeinsam als „Gesellschaften“ bezeichnet) aufgelöst wird, müssen Vorkehrungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass die Abtrennung oder Aufteilung des Geschäfts so durchgeführt wird, dass sie sich nicht nachteilig auf die Interessen und Einkommen anderer Geschäfte in der Upline oder Downline der betreffenden Sponsorenlinie auswirkt. Wenn die sich trennenden Parteien keine Vorkehrungen im besten Interesse der anderen Berater und des Unternehmens treffen, kündigt Sisel die Beratervereinbarung zwangsweise und lässt die gesamte Organisation des Beraters gemäß Abschnitt 4.26 aufrücken. Solange die Ehescheidung bzw. die Auflösung der Gesellschaft anhängig ist, müssen die Parteien eine der folgenden Verfahrensweisen anwenden:

Eine der Parteien darf mit Zustimmung der jeweils anderen Partei(en) das Sisel-Geschäft gemäß einer schriftlichen Abtretung betreiben, wobei der/die abtretende(n) Ehepartner, Aktionäre, Gesellschafter oder Treuhänder Sisel autorisieren, direkt und ausschließlich mit dem anderen Ehepartner oder nichtabtretenden Aktionär, Gesellschafter oder Treuhänder geschäftlich zu verkehren. Die Parteien dürfen das Sisel-Geschäft weiterhin gemeinsam auf der Basis der bisher üblichen Geschäftsausübung („Business as usual“) betreiben, wobei alle von Sisel bezahlten Vergütungen im Namen der beiden Berater gemeinsam oder im Namen der aufzuteilenden Gesellschaft ausgezahlt werden, je nach eigenständiger Vereinbarung der Parteien untereinander. c) Wenn die Parteien kein Einvernehmen dahingehend erzielen, wie das Geschäft aufgeteilt werden soll, während eine Scheidung oder Auflösung anhängig ist, behandelt das Unternehmen das Geschäft entsprechend dem Status, den es vor der Einreichung des Scheidungs- oder Auflösungsantrags hatte.

4.29 SPONSERN

Alle aktiven und unbescholtenen Berater haben das Recht, andere Personen als neue Sisel-Berater zu sponsern. Jeder potenzielle Direktkunde oder Berater hat das Recht, seinen Sponsor letztlich selbst auszuwählen. Wenn zwei Berater behaupten, der Sponsor ein und desselben neuen Beraters oder Direktkunden zu sein, betrachtet das Unternehmen die Bewerbung, die als erste beim Unternehmen einging, als maßgeblich, es sei denn, der neue Berater versichert innerhalb von 30 Tagen schriftlich, dass die ursprüngliche Bewerbung fälschlicherweise eingeschickt wurde.

4.30 ANHÄUFEN

„Anhäufen“ (Stacking) ist strengstens verboten. Der Begriff „Anhäufen“ umfasst Folgendes: (a) das Unterlassen der Übermittlung an Sisel oder das Zurückhalten einer Beraterbewerbung und -vereinbarung länger als zwei Werkzeuge nach deren Unterzeichnung, (b) das Platzieren oder Manipulieren von Beraterbewerbungen und -vereinbarungen zum Zwecke der Maximierung von Einnahmen gemäß dem Marketing- und Vergütungsplan von Sisel, (c) das Bereitstellen von finanzieller Unterstützung an neue Berater zum Zwecke der Maximierung von Einnahmen gemäß dem Marketing- und Vergütungsplan von Sisel, (d) den Verstoß gegen die Regel „Ein Geschäft pro Haushalt“ und/oder (e) das Einschreiben von fiktiven Personen oder Firmen in den Sisel-Vergütungsplan.

4.31 NACHFOLGE

Im Falle des Todes oder der gerichtlich zugesprochenen Unfähigkeit oder der Entmündigung eines Beraters kann das Unternehmen das Beraterverhältnis beenden, wenn nicht vorher entsprechende Vereinbarungen zur Übertragung des Eigentums an dem Geschäft an einen Erben oder Nachfolger getroffen wurden und der Erbe oder Nachfolger willens ist, alle Verantwortlichkeiten eines Beraters, wie in diesem Dokument beschrieben, zu übernehmen. Wenn ein Sisel-Geschäft aufgrund eines Testaments oder einer anderen letztwilligen Verfügung übertragen wird, erwirbt der durch das Testament Begünstigte das Recht, alle Boni und Provisionen aus der Marketing-Organisation des Verstorbenen zu vereinnahmen, vorausgesetzt, dass die folgenden Bedingungen erfüllt sind. Der bzw. die Nachfolger a) ist/sind gegenwärtig kein Sisel-Berater, b) unterzeichnet/unterzeichnen eine Beratervereinbarung, c) hält/halten die Bedingungen und Bestimmungen der Vereinbarung ein und d) erfüllt/erfüllen alle Voraussetzungen für den Status des verstorbenen Beraters. Bonus- und Provisionsschecks für ein Sisel-Geschäft, das gemäß den Bestimmungen in diesem Abschnitt übertragen wurde, werden in Form eines einzigen Sammelschecks an den bzw. die Erben ausgezahlt. Die Erben müssen Sisel eine „eingetragene Adresse“ („eingetragenen Geschäftssitz“) nennen, an die alle Bonus- und Provisionsschecks gesendet werden. Wenn das Geschäft einer Erbengemeinschaft hinterlassen wird, muss diese eine Gesellschaft bilden und eine entsprechende Steuernummer beantragen. Sisel sendet der Gesellschaft alle Bonus- und Provisionsschecks sowie eine Ausfertigung des Steuerformulars 1099.

4.31.1 ÜBERTRAGUNG BEI TOD EINES BERATERS

Um die testamentarische Übertragung eines Sisel-Geschäfts zu bewirken, muss der Nachfolger Sisel folgende Dokumente zur Verfügung stellen: (1) das Original der Sterbeurkunde, (2) eine notariell beurkundete Abschrift des Testaments oder anderen Instruments, aus dem das Recht des Nachfolgers an dem Sisel-Geschäft hervorgeht und (3) eine ausgefüllte und unterzeichnete Beratervereinbarung.

4.31.2 ÜBERTRAGUNG BEI ENTMÜNDIGUNG EINES BERATERS

Um die Übertragung eines Sisel-Geschäfts aufgrund Entmündigung zu bewirken, muss der Nachfolger Sisel folgende Dokumente zur Verfügung stellen: (1) eine notariell beurkundete Abschrift seiner Bestellung zum Treuhänder oder Vormund durch ein Gericht (oder eine entsprechende Justizbehörde außerhalb der USA), (2) eine notariell beurkundete Abschrift des Dokuments, aus dem das Recht des Treuhänders oder Vormunds hervorgeht, das Sisel-Geschäft zu verwalten und (3) eine vom Treuhänder ausgefüllte und unterzeichnete Beratervereinbarung.

4.3.2 TELEFONMARKETING

In vielen Rechtssystemen gibt es Gesetze und Vorschriften, die Telefonmarketing-Methoden beschränken. Telefonmarketing ist kurz gesagt das Verkaufen oder Werben über das Telefon. Die Berater müssen die Gesetze und Vorschriften einhalten, denen das Telefonmarketing in dem Land, Bundesstaat oder Bundesland, in dem sie ihre Geschäftstätigkeit ausüben, unterliegt. [Berater mit Wohnsitz in den USA sollten spielsweise beachten, dass die Telefonmarketing-Gesetze der Federal Trade Commission und der Federal Communications Commission (sowie die Gesetze einiger Bundesstaaten) Bestimmungen für so genannte „Robinsonlisten“ (Schutzlisten mit Kontaktdaten von Personen, die keine unaufgeforderte Werbung erhalten wollen) enthalten. Wenn ein Berater sich auch nicht unbedingt als „Telefonverkäufer“ im herkömmlichen Sinne des Wortes versteht, so definieren diese Vorschriften doch den Begriff Telefonverkäufer sehr weit gefasst. Dies hat zur Folge, dass ein unbedachter Anruf eines Beraters bei einer Person, die ihre Telefonnummer in eine Robinsonliste hat eintragen lassen, einen Gesetzesverstoß darstellen könnte. Darüber hinaus dürfen diese Vorschriften nicht auf die leichte Schulter genommen werden, da ein Verstoß gegen sie erhebliche Strafen mit sich bringen kann (bis zu 11.000,00 USD pro Verstoß).]

Unabhängige Sisel-Berater sind selbst für ihre Marketing-Aktivitäten verantwortlich. Das Unternehmen schreibt die Mittel oder Methoden, mit denen die Berater ihre täglichen Geschäftsaktivitäten ausführen, nicht vor, außer in dem Maße, wie es zum Schutz seiner unternehmerischen Rechte und Rechte am geistigen Eigentum des Unternehmens erforderlich ist. Dementsprechend hat das Unternehmen die folgenden Richtlinien für das Telefonmarketing

eingeführt, deren Einhaltung von den unabhängigen Beratern erwartet wird. (Dies entbindet die Berater nicht von der persönlichen Pflicht, fest- zustellen, ob etwaige kommunale oder lokale Gesetze restriktiver sind als die hier übernommenen).

Telefonanrufe ohne vorherigen Kontakt („Cold Calls“) bei potenziellen Kunden oder Beratern in der Absicht, entweder für Sisel-Produkte oder für die Sisel-Geschäftschance zu werben, sind ausdrücklich verboten. Dies schließt die Verwendung von automatischen Telefonwählgeräten oder -systemen ein. Ein Telefonanruf bei einem potenziellen Kunden oder Berater (einem „potenziellen Geschäftspartner“) ist unter folgenden Bedingungen zulässig:

Der Berater hat eine bestehende Geschäftsbeziehung mit dem potenziellen Geschäftspartner. Eine „bestehende Geschäfts- beziehung“ ist eine Beziehung zwischen einem Berater und einem potenziellen Geschäftspartner, die durch den Kauf oder die Miete von Waren oder Dienstleistungen von dem Berater oder eine Finanztransaktion zwischen dem potenziellen Geschäftspartner und dem Berater innerhalb der achtzehn (18) Monate unmittelbar vor dem Datum des Telefonanrufs entstanden ist, in dem der potenzielle Geschäftspartner zum Kauf eines Produkts oder einer Dienstleistung bewegt werden soll. Der potenzielle Geschäftspartner hat innerhalb der drei (3) Monate unmittelbar vor dem Datum eines solchen Anrufs eine schriftliche persönliche Anfrage über eine vom Berater angebotene Ware oder Dienstleistung an den Berater gerichtet.

Es ist zulässig, Familienangehörige, persönliche Freunde und Bekannte anzurufen. Ein „Bekannter“ ist eine Person, zu der Sie zumindest eine jüngere persönliche Be- ziehung haben (d. h. Sie haben diese Person in jüngerer Zeit persönlich getroffen) und mit der sie sich so eingehend unter- halten haben, dass erwartet werden kann, dass sich diese Person an Ihr Zusammentreffen erinnert. Sie dürfen eine persönliche Empfehlung von einer Person anrufen, die Sie laut den obigen Bedingungen telefonisch kontaktieren dürfen, vorausgesetzt, der Empfehlungsgeber erlaubt Ihnen die Nennung seines Namens im Zusammenhang mit dem Telefonanruf.

5.0 PFLICHTEN DER BERATER

5.1 ÄNDERUNG DER ADRESSE ODER TELEFONNUMMER

Um eine zeitnahe Zusendung der Produkte, Supportmaterialien und Provisionsschecks sicherzustellen, ist es von entscheidender Bedeutung, dass alle bei Sisel gespeicherten Angaben auf dem neuesten Stand sind. Die Postanschrift (Straße und Hausnummer) wird für den Versand benötigt, da Paketzustelldienste nicht an ein Postfach liefern können. Berater, die einen Umzug planen, sollten ihre neue Adresse und Telefonnummer an das Distributor Services Department in der Sisel-Firmenzentrale senden. Um eine ord- nungsgemäße Zustellung zu gewährleisten, sollten Sisel alle Änderungen zwei Wo- chen im Voraus mitgeteilt werden. Wenn mehrere Adressänderungsmitteilungen an Sisel gesendet wurden, ersetzt die jüngste Mitteilung alle vorherigen. Bitte räumen Sie dem Unternehmen eine Bearbeitungsdauer von dreißig (30) Tagen ab Eingang der Mitteilung bei Sisel ein.

5.2 PFLICHT DER BERATER UND SPONSOREN ZUR STÄNDIGEN FÖRDERUNG DER BERATER IN IHRER DOWNLINE

5.2.1 FORTLAUFENDE SCHULUNG

Jeder Berater, der einen anderen Berater in die Sisel-Organisation sponsert, muss eine Unterstützungs- und Schulungsfunktion auf Treu und Glauben ausüben, um sicherzu- stellen, dass die Berater in seiner Downline das Sisel-Geschäft ordnungsgemäß be- treiben. Die Berater müssen einen ständigen Kontakt und Austausch mit den Beratern in ihren Downline-Organisationen pflegen. Dies kann beispielsweise in folgender Form geschehen, ist jedoch nicht hierauf beschränkt: Newsletter, schriftliche Mitteilungen, persönliche Treffen, Telefonkontakte, Voice-Mail, E-Mail und das Begleiten von Downline-Beratern zu Sisel-Meetings, Schulungen und anderen Veranstaltungen. Die Berater in der Upline sind außerdem dafür verantwortlich, neue Berater zu motivieren und in Sisel-Produktkenntnissen, effektiven Verkaufstechniken, dem Dynamischen Vergütungsplan von Sisel und der Einhaltung der Richtlinien und Vorgehensweisen des Unternehmens zu schulen. Der Austausch mit den Beratern in der Downline sowie deren Schulung darf jedoch nicht gegen

die Bestimmungen in Abschnitt 3.2 (eigen- mächtige Entwicklung von Verkaufshilfsmitteln und Werbematerialien durch den Berater) verstoßen.

Die Berater müssen die Berater in ihren Downline-Organisationen überwachen, um sicherzustellen, dass diese keine unrichtigen Behauptungen über die Produkte oder das Geschäft abgeben oder sich auf irgendeine Weise gesetzeswidrig oder unangemessen verhalten. Jeder Berater sollte Sisel auf Verlangen einschlägige Dokumente vorlegen können, die seine laufende Erfüllung der Pflichten eines Sponsors beweisen.

5.2.2 MEHR SCHULUNGSVERANTWORTUNG

In dem Maße, wie die Berater die einzelnen Führungsebenen durchlaufen, gewinnen sie Erfahrung in Bezug auf Verkaufstechniken, Produktwissen und Verständnis des Sisel- Programms hinzu. Sie werden möglicherweise ersucht, dieses Wissen an weniger erfahrene Berater innerhalb ihrer Organisation weiterzuvermitteln.

5.2.3 FORTLAUFENDE VERKAUFSVERPFLICHTUNGEN

Unabhängig von ihrer Erfolgsstufe sind die Berater fortlaufend verpflichtet, den Verkauf durch die Gewinnung von neuen Kunden, durch Belieferung ihrer bestehenden Kunden und als Upline-Sponsor ihrer jeweiligen Downlines weiterhin jeden Monat persönlich zu fördern. Wenn der Berater seine bestehenden Kunden und die Berater in seiner Downline nicht ordnungsgemäß weiterentwickelt, kann dies zur Kündigung oder Suspendierung des Beraters führen. Diese Entscheidung liegt ausschließlich im Ermessen von Sisel.

5.3 VERBOT DER VERUNGGLIMPFUNG

Konstruktive Kritik ist bei Sisel willkommen. Negative Äußerungen und Bemerkungen von Beratern im Außendienst über das Unternehmen, seine Produkte oder seinem Vergütungsplan dienen jedoch lediglich dem Zweck, die Begeisterung anderer Sisel- Berater zu dämpfen. Aus diesem Grund, und damit die Berater ihrer Downline ein Vorbild sind, ist es den Beratern untersagt, Sisel, andere Sisel-Berater, die Produkte von Sisel, den Marketing- und Vergütungsplan oder die Direktoren, Bevollmächtigten oder Angestellten von Sisel zu verunglimpfen, herabzuwürdigen oder negative Bemerkungen über diese anzubringen.

5.4 ÜBERGEBEN DER DOKUMENTATION AN BEWERBER

Die Berater müssen die jeweils aktuelle Version der Richtlinien und Vorgehensweisen und des Vergütungsplans an Personen übergeben, die sie als zukünftige Berater sponsern, bevor der jeweilige Bewerber eine Beratervereinbarung unterzeichnet. Zusätzliche Kopien der Richtlinien und Vorgehensweisen können von Sisel bezogen werden. Darüber hinaus dürfen die Berater nur die von Sisel bereitgestellten Formulare verwenden, um neue Berater zu sponsern, Produkte zu bestellen und Einzelhandels- und Direktkunden beim Bestellen von Produkten zu helfen. Die benötigten Formulare sind im Berater-Kit enthalten. Hierbei handelt es sich um folgende Formulare: Beraterbewerbung und -vereinbarung (Formular 101), Bestellformular für Berater (Formular 102), Bestellformular für Direktkunden (Formular 103), Anmeldeformular für Clearing-Zentrale (Formular 104) und Formular Erklärung des einträglichen Interesses (Formular 105). Zusätzliche Formulare können von Sisel bezogen werden.

5.5 MELDEN VON RICHTLINIENVERSTÖSSEN

Wir möchten alle Berater darauf hinweisen, daß bei uns eingehende Hinweise auf Verstöße immer in schriftlicher Form gemeldet werden müssen. Bitte schreiben sie bei Richtlinienverstößen einen entsprechenden Bericht an das Compliance Department von Sisel. Der Bericht sollte Einzelheiten zu dem Vorfall enthalten, z. B. Datumsangaben, Anzahl der Vorfälle, beteiligte Personen und etwaige Dokumente, die die Vermutung erhärten.

6.0 UMSATZZIELE PRODUKTVERKÄUFE

Der Vergütungsplan von Sisel gründet sich auf den Verkauf von Sisel-Produkten an Endverbraucher. Die Berater müssen die persönlichen Umsatzziele und die Downline- Einzelhandels-Umsatzziele (und andere in dieser Vereinbarung dargelegten Verpflichtungen) erfüllen, um Anspruch auf

Auszahlung von Boni und Provisionen zu haben und in höhere Erfolgsstufen aufsteigen zu können. Folgende Umsatzziele müssen erfüllt werden, damit die Berater Anspruch auf Provisionen erlangen: Der Berater muss das persönliche Umsatzvolumen (Personal Sales Volume, PV) und das Gruppenumsatzvolumen (Group Sales Volume, PgV) erzielen, um die nötigen Anforderungen entsprechend seinem Rang gemäß dem Sisel-Vergütungsplan zu erfüllen. Das PV beinhaltet Käufe, die der Berater getätigt hat, und Käufe, die die vom Berater persönlich eingeschriebenen Direktkunden getätigt haben. Das PgV enthält das gesamte Umsatzvolumen aller Berater in der Marketing-Organisation des betreffenden Beraters, einschließlich Umsatzvolumen von Beratern, die sich zum Executive-Berater qualifizieren, ohne dadurch aus der Organisation des betreffenden Beraters auszuscheren. Mindestens siebenzig Prozent (70 %) der persönlichen Bestellungen eines Beraters müssen an seine persönlichen Einzelhandelskunden verkauft worden sein. Der Berater kann erst dann weitere Produkte kaufen, wenn mindestens siebenzig Prozent (70 %) seiner vorherigen Bestellung an Endverbraucher verkauft worden sind. Durch seine Nachbestellung erklärt der Berater, dass er diese Regel eingehalten hat.

Der Berater muss pro Monat mindestens fünf Kunden finden oder betreuen. Diese Kunden können persönliche Einzelhandelskunden und/oder Direktkunden sein.

6.2 KEIN GEBIETSSCHUTZ

Keinem Berater wird Gebietsschutz gewährt. Franchise-Gebühren werden nicht verlangt.

6.3 PRODUKTPREISE

Sisel verkauft Produkte an Berater und Kunden zu den gleichen Einzelhandelspreisen. Es gibt keine Großhandelspreise für Berater oder Kunden. Versandkosten: Die Verpackungs- und Versandkosten richten sich nach der Versandmenge, dem Versandgewicht und den Lieferbedingungen.

6.4 VERKAUFSBELEG

Außer in Fällen, in denen Bestellungen über das Internet aufgegeben werden, müssen alle Berater ihren Einzelhandelskunden zum Zeitpunkt des Verkaufs zwei Kopien eines offiziellen Sisel-Verkaufsbelegs aushändigen. Auf diesen Belegen sind die Kundenzufriedenheitsgarantie für Sisel-Produkte sowie alle Verbraucherschutzrechte gemäß den anwendbaren Gesetzen dargelegt. Die Berater müssen alle Einzelhandelsverkaufsbelege für einen Zeitraum von zwei Jahren aufbewahren und Sisel auf Verlangen zur Verfügung stellen. Unterlagen, die die Käufe der Direktkunden von Beratern belegen, werden von Sisel aufbewahrt. Die Berater stellen sicher, dass auf jedem Verkaufsbeleg die folgenden Informationen angegeben sind: (1) das Datum der Transaktion, (2) das Datum, bis zu dem der Käufer den Kauf gemäß den anwendbaren Gesetzen oder Vorschriften stornieren (widerrufen) kann, und (3) der Name und die Adresse des Beraters, der den Verkauf getätigt hat. Denken Sie daran, dass der Kunde stets zwei Kopien des Verkaufsbelegs erhält. Darüber hinaus müssen die Berater den Käufer mündlich über sein Stornierungsrecht informieren.

7.0 BONI UND PROVISIONEN

7.1 QUALIFIZIERUNG FÜR BONI UND PROVISIONEN

Ein Berater muss aktiv sein und in Übereinstimmung mit der Vereinbarung handeln, um sich für Boni und Provisionen qualifizieren zu können. Solange sich ein Berater an die Bestimmungen der Vereinbarung hält, zahlt Sisel an diesen Berater Provisionen gemäß dem Vergütungsplan aus.

7.2 ANPASSUNG VON BONI UND PROVISIONEN

7.2.1 ANPASSUNGEN AUFGRUND ZURÜCKGEBENER PRODUKTE

Die Berater erhalten Boni und Provisionen auf der Grundlage ihrer tatsächlichen Produktverkäufe an Endverbraucher. Wenn ein Produkt an Sisel zurückgesendet und der Preis zurückerstattet wird oder wenn ein Produkt vom Unternehmen zurückgekauft wird, werden etwaige dem zurückgegebenen oder zurückgekauften Produkt zuzurechnende Boni und Provisionen, die dem Berater ausgezahlt wurden oder werden, von nachfolgenden Bonus- und Provisionszahlungen abgezogen, bis die Provision wieder zurückerlangt ist.

7.2.2 JE NACH DER ZAHLUNGSMETHODE FÜR BONI UND PROVISIONEN

können Bearbeitungsgebühren für bestimmte Arten von Transaktionen anfallen, wie im aktuellen Vergütungsplan dargelegt.

7.3 NICHT BEANSPRUCHTE PROVISIONEN, NICHT EINGELÖSTE GUTSCHRIFTEN

Direktkunden oder Berater, deren Konto eine Gutschrift aufweist, müssen diese Gutschrift innerhalb von sechs Monaten ab Datum der Ausgabe der Gutschrift einlösen. Ist eine Gutschrift nicht innerhalb von sechs Monaten eingelöst worden, versucht Sisel einmal monatlich, den Berater oder Direktkunden über die Gutschrift zu benachrichtigen, indem es eine schriftliche Mitteilung an die letzte bekannte Adresse sendet, in der der Berater oder Direktkunde auf die Gutschrift hingewiesen wird. Für jede versuchte Benachrichtigung wird eine Gebühr von 10,00 USD berechnet. Diese Gebühr wird von der Gutschrift des Beraters oder Direktkunden abgezogen. Falls ein Direktkunde sich entscheidet, Berater zu werden, wird sein Direktkunden-Konto automatisch gekündigt. Die von diesem Direktkunden erwirtschafteten Punkte sind nicht übertragbar. Das Gesamtguthaben an Punkten, das von diesem Direktkunden erwirtschaftet wurde, muss vor der Kündigung seines Kontos eingelöst werden. Ein etwaiges Restguthaben verfällt.

7.4 BERICHTE

Alle Informationen, die Sisel in Online- oder telefonischen Downline-Aktivitätsberichten gibt, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf Angaben über PV (persönliche Umsatzvolumen, Personal Sales Volume) und PgV (Gruppenumsatzvolumen, Group Sales Volume) (oder Teile davon), sowie Angaben über Downline-Sponsoring-Aktivitäten, gelten als exakt und zuverlässig. Dennoch kann die Richtigkeit der Informationen aufgrund verschiedener Faktoren, darunter die Möglichkeit von menschlichem Versagen oder technischen Fehlern, die Genauigkeit, Vollständigkeit und Rechtzeitigkeit von Bestellungen, die Zurückweisung von Kreditkartenzahlungen oder elektronischen Scheckzahlungen, Rücksendungen von Produkten sowie Rücklastschriften über Kreditkartenzahlungen oder elektronische Scheckzahlungen, von Sisel oder Personen, die die Informationen erstellen oder übermitteln, nicht garantiert werden.

Alle Angaben über persönliche oder Gruppenumsatzvolumen werden „wie besehen“ und ohne jegliche ausdrückliche oder konkludente Gewährleistungen oder Zusicherungen jedweder Art bereitgestellt. Im Einzelnen, jedoch ohne Einschränkung, werden keine Gewährleistungen der Handelsüblichkeit, Eignung für einen bestimmten Zweck oder Nichtverletzung der Rechte Dritter gegeben.

Sisel und/oder andere Personen, die die Informationen erstellen oder übermitteln, übernehmen im vollen gesetzlich zulässigen Umfang keinerlei Haftung gegenüber einem Berater oder einer anderen Person für direkte, indirekte, Folge-, Neben- oder spezielle Schäden oder Strafschläge, die aus der Nutzung von Informationen über persönliche und Gruppenumsatzvolumen oder aus dem Zugang zu diesen Informationen entstehen (einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf entgangene Gewinne, Boni oder Provisionen, entgangene Geschäftschancen sowie Schäden, die aus der Ungenauigkeit, Unvollständigkeit, Schwierigkeit, Verzögerung oder Unmöglichkeit der Nutzung der Informationen entstehen), selbst dann, wenn Sisel oder andere Personen, die diese Informationen erstellen oder übermitteln, von der Möglichkeit solcher Schäden unterrichtet worden sein sollten. Sisel oder andere Personen, die diese Informationen erstellen oder übermitteln, übernehmen im vollen gesetzlich zulässigen Umfang keinerlei Verantwortung oder Haftung gegenüber dem Berater oder irgendeiner anderen Person gemäß Schadensersatz-, Vertragshaftungs-, Fahrlässigkeits-, verschuldens-unabhängiger Haftung, Produkthaftung oder einer anderen Haftungstheorie in Bezug auf irgendeinen Gegenstand dieser Vereinbarung oder die damit zusammenhängenden Bestimmungen und Bedingungen. Der Zugang zu und die Nutzung der Online- und telefonischen Berichtsdienste von Sisel sowie Ihr Verlass auf diese Informationen erfolgt auf eigenes Risiko. Alle diese Informationen werden Ihnen „wie besehen“ zur Verfügung gestellt. Wenn Sie mit der Genauigkeit oder Qualität der Informationen nicht zufrieden sind, besteht Ihr einziges und ausschließliches Rechtsmittel darin, die Nutzung der Online- und telefonischen Berichtsdienste von Sisel und den Zugriff auf diese Informationen einzustellen und sich nicht mehr auf diese Informationen zu verlassen.

8.0 PRODUKTGARANTIE, RÜCKSENDUNGEN USW.

8.1 PRODUKTGARANTIE

Sisel bietet allen Direktkunden, Einzelhandelskunden und Distributoren eine 100%ige 30-Tage-Geld-zurück-Garantie (abzüglich Verpackungs- und Versandgebühren) auf alle Produkte, die sich in wiederverkaufbarem Zustand befinden. Provisionen, die auf das zurückgesendete Produkt ausgezahlt wurden, werden von den zukünftigen Provisionen, Boni, Rabatten, Rückerstattungen oder anderen Incentives des Distributors und der Uplines abgezogen.

8.1.1 RÜCKSENDUNGEN VON DIREKTKUNDEN

Sisel bietet Direktkunden auf alle Produkte, die sich in wiederverkaufbarem Zustand befinden eine uneingeschränkte 30-Tage-Geld-zurück-Garantie. Falls ein Direktkunde aus irgendeinem Grund mit einem Sisel-Produkt nicht zufrieden ist, kann er das Produkt innerhalb von 30 Tagen an das Unternehmen zurücksenden und erhält dafür ein Ersatzprodukt, ein Austauschprodukt oder eine Erstattung des Kaufpreises (abzüglich Versandgebühren) für das zurückgesendete Produkt, das sich in wiederverkaufbarem Zustand mit unbeschädigtem Sicherheitssiegel befinden muss.

8.1.2 RÜCKSENDUNGEN VON DISTRIBUTOREN (PRODUKTE, DIE FÜR DEN EIGENVERBRAUCH GEKAUFT WURDEN)

Wenn ein Berater mit einem Sisel-Produkt, das er für den Eigenverbrauch gekauft hat, nicht zufrieden ist, bietet ihm das Unternehmen eine 100%ige 30-Tage-Geld-zurück-Garantie (abzüglich Versandgebühren) auf das entsprechende Produkt an. Dieses muss sich in wiederverkaufbarem Zustand mit unbeschädigtem Sicherheitssiegel befinden. Diese Garantie ist auf 150 USD beschränkt. Wenn ein Berater in einem Zwölf-Monats-Zeitraum Waren im Wert von mehr als 300 USD zurücksenden möchte, gilt die Rücksendung als Bestandsrückkauf, das Unternehmen kauft die Waren gemäß den Bestimmungen in Abschnitt 8.2 zurück und die Beratervereinbarung des Beraters wird gekündigt.

8.1.3 EINZELHANDELS-KUNDEN

Wenn ein persönlicher Einzelhandelskunde ein Produkt an den Distributor zurücksendet, bei dem er es gekauft hat, kann der Distributor das Produkt an das Unternehmen zurücksenden und ein Austauschprodukt oder eine Rückerstattung dafür erhalten (abzüglich Verpackungs- und Versandgebühren). Dies gilt ausschließlich für Produkte in wiederverkaufbarem Zustand mit unbeschädigtem Sicherheitssiegel. Alle Produkte, die von persönlichen Einzelhandelskunden zurücksendet werden, müssen innerhalb von 10 Tagen ab dem Datum, an dem die Produkte an den Berater zurückgesendet wurden, zusammen mit dem Verkaufsbeleg, den der Berater dem Einzelhandelskunden übergeben hatte, an das Unternehmen zurück-gesendet werden.

8.2 RÜCKGABE VON BESTÄNDEN UND VERKAUFSHILFSMITTELN DURCH BERATER

Bei Kündigung einer Beratervereinbarung kann der Berater Warenbestände und Verkaufshilfsmittel zurücksenden und eine Rückerstattung erhalten, wenn er nicht in der Lage ist, die Waren zu verkaufen oder zu verwenden. Ein Berater darf nur von ihm gekaufte Produkte und Verkaufshilfsmittel zurücksenden, die in einem wiederverkaufbaren Zustand sind. Bei Eingang der zurückgesendeten Produkte und Verkaufshilfsmittel werden dem Berater 30% der Nettokosten des ursprünglichen Kaufpreises, abzüglich Verpackungs- und Versandgebühr, zurückerstattet. Wurden die Käufe per Kreditkarte bezahlt, wird die Erstattung dem gleichen Konto gutgeschrieben. Das Unternehmen zieht alle den zurückgesendeten Waren zuzurechnenden Provisionen, Boni, Rabatte oder anderen Incentives, die der Berater erhalten hat, von der an den Berater auszahlenden Rückerstattung ab.

8.2.1 BÜRGER DES US-BUNDESSTAATS MONTANA

Ein Bürger des US-Bundesstaats kann seine Beratervereinbarung innerhalb von 15 Tagen nach dem Datum der Einschreibung kündigen und erhält eine vollständige Rückerstattung des Kaufpreises seines Berater-Kits einschließlich Versandkosten, wenn er dieses Berater-Kit innerhalb dieser Frist zurücksendet.

8.3 VORGEHENSWEISEN FÜR ALLE RÜCKSENDUNGEN

Die folgenden Vorgehensweisen gelten für alle Rücksendungen, für die der Rücksender eine Rückerstattung, ein Ersatz- oder ein Austauschprodukt erhält: a) Alle Waren müssen von dem Berater oder Kunden zurückgesendet werden, der sie direkt bei Sisel gekauft hat. b) Alle zurückzusendenden Produkte müssen eine Warenrücksendenummer haben, die telefonisch beim Distributor Services Department von Sisel eingeholt werden kann. Diese Warenrücksendenummer muss auf jedem Karton der Rücksendung vermerkt sein. c) Der Rücksendung beigelegt sind i) ein ausgefülltes und unterzeichnetes Kundenrücksendeformular, ii) eine Kopie des datierten Original-Einzelhandelsverkaufsbelegs und iii) der nicht verwendete Teil des Produkts im Originalbehälter. d) Beim Verpacken der Produkte, die gegen Zusendung von Ersatzprodukten zurückgesendet werden, müssen geeignete Versandkartons und Verpackungsmaterialien verwendet werden, und es wird nahegelegt, die beste und wirtschaftlichste Versandmethode zu wählen. Alle Rücksendungen müssen mit Versand im Voraus bezahlt an Sisel geschickt werden. Sisel akzeptiert keine Nachnahmepakete. Der Berater trägt das Risiko des Verlusts oder der Beschädigung auf dem Versandweg für die zurückgesendeten Produkte. Wenn die zurückgesendeten Produkte nicht beim Distribution Center des Unternehmens ankommen, ist der Berater dafür zuständig, den Verbleib der Lieferung zurückzuverfolgen. e) Wenn ein Berater Waren an Sisel zurücksendet, die ihm von einem persönlichen Einzelhandelskunden zurückgesendet wurden, müssen die Produkte innerhalb von zehn (10) Tagen ab dem Datum, an dem der Einzelhandelskunde die Waren an den Berater zurückgesendet hatte, bei Sisel eingehen, und der Verkaufsbeleg, den der Berater dem Kunden zum Zeitpunkt des Verkaufs übergeben hatte, muss beigelegt sein.

8.4 RICHTLINIE FÜR DIE RÜCKSENDUNG VON PRODUKTEN

a) Produkte sollten nicht verwendet werden, wenn das Sicherheits-Siegel kaputt ist oder auf irgendeine Weise manipuliert wurde. b) Produkte, die während des Versands beschädigt wurden, sollten bei der Zustellung zurückgewiesen werden. Wenn beschädigte Produkte nicht an das Versandunternehmen zurückgegeben werden können, sollte der Berater unverzüglich den International Customer Service von Sisel informieren (innerhalb von 10 Tagen) und eine Warenrücksendenummer anfordern. c) Wenn ein Produkt aufgrund eines Fehlers des Unternehmens falsch geliefert wurde, benachrichtigt der Berater den Customer Service von Sisel unverzüglich (innerhalb von 10 Tagen) und fordert eine Warenrücksendenummer an. d) Sisel International ersetzt beschädigte oder falsch gelieferte Produkte oder tauscht sie gegen neue aus, wann immer möglich. Sollte ein Austausch nicht möglich sein, erstattet Sisel den Preis des zurückgesendeten Produkts abzüglich Verpackungs- und Versandgebühren zurück. Eine Rückerstattung oder ein Ersatz des Produkts erfolgt nicht, wenn die Bedingungen dieser Regeln nicht eingehalten wurden.

9.0 SCHLICHTUNG VON STREITFÄLLEN UND DISZIPLINARVERFAHREN

9.1 DISZIPLINARMASSNAHMEN

Ein Verstoß gegen die Vereinbarung oder die vorliegenden Richtlinien und Vorgehensweisen oder illegales, betrügerisches, irreführendes oder unethisches Geschäftsgebahren seitens eines Beraters kann nach dem Ermessen von Sisel eine oder mehrere der folgenden Korrekturmaßnahmen nach sich ziehen: eine schriftliche Warnung oder Abmahnung; die Aufforderung an den Berater, sofortige Korrekturmaßnahmen zu ergreifen; die Auferlegung einer Geldstrafe, die von Bonus- oder Provisionszahlungen einbehalten werden kann; der Verlust des Anspruchs auf eine oder mehrere Bonus- oder Provisionszahlungen; Sisel ist berechtigt, für die Dauer der Untersuchung des angeblich einen Verstoß gegen die Vereinbarung darstellenden Verhaltens die Boni und Provisionen eines Beraters ganz oder teilweise einzubehalten. Wenn das Geschäft eines Beraters aus disziplinarischen Gründen gekündigt wird, hat der Berater keinerlei Anspruch auf den Erhalt von Provisionen, die während der Dauer der Untersuchung einbehalten worden waren; die Suspendierung der Beratervereinbarung des Betroffenen für eine oder mehrere Zahlungsperioden; die zwangsweise Kündigung der Beratervereinbarung des Zuwiderhandelnden; h) jede andere Maßnahme, die in einer Bestimmung der Vereinbarung ausdrücklich erlaubt wird, oder die Sisel für praktikabel und geeignet hält, um die Schädigungen, die teilweise oder ausschließlich durch den Richtlinienverstoß oder Vertragsbruch des Beraters verursacht wurden, auf gerechte Weise wiedergutzumachen; i) In

Situationen, in denen Sisel dies für angemessen hält, kann das Unternehmen ein Gerichtsverfahren zur Durchsetzung eines geldlichen oder billigungsrechtlichen Rechtsbehelfs einleiten.

9.2 MISSSTÄNDE UND BESCHWERDEN

Wenn ein Berater ein Problem mit einem anderen Berater in Bezug auf eine Praktik oder ein Verhalten im Zusammenhang mit seinem Sisel-Geschäft hat oder eine dahingehende Beschwerde äußert, sollte der Berater, der sich beschwert, zuerst seinem Sponsor über das Problem berichten. Dieser sollte die Angelegenheit prüfen und versuchen, sie mit dem Upline-Sponsor der anderen Partei beizulegen. Kann die Angelegenheit nicht bereinigt werden, muss sie in schriftlicher Form dem Distributor Services Department von Sisel gemeldet werden. Das Distributor Services Department wird die Tatsachen untersuchen und versuchen, die Angelegenheit beizulegen. Ist keine Lösung möglich, wird die Angelegenheit dem Schlichtungsausschuss (Dispute Resolution Board) zur endgültigen Prüfung und Entscheidung vorgelegt.

9.3 SCHLICHTUNGS-AUSSCHUSS

Der Schlichtungsausschuss (Dispute Resolution Board, „DRB“) hat folgende Funktionen: (1) Prüfung von Einsprüchen gegen Disziplinarmaßnahmen und (2) Untersuchung von Problemen zwischen Sisel-Beratern. Ist die vom Distributor Services Department gefundene Antwort oder Regelung abgelehnt worden oder bleibt die Angelegenheit aus anderen Gründen ungelöst, untersucht das DRB die Aussagen der Beteiligten und die Indizien, berät sich und beantwortet dann die derzeit offenen Probleme gemeinschaftlich.

Ein Berater darf innerhalb von sieben Werktagen ab dem Datum (1) der schriftlichen Mitteilung von Sisel über die Disziplinarmaßnahme oder (2) der schriftlichen Entscheidung des Distributor Services Department in Bezug auf einen Disput zwischen Beratern in schriftlicher Form eine telefonische oder persönliche Anhörung beantragen. Die gesamte Kommunikation mit Sisel und dem Berater, der eine Schlichtung wünscht, muss schriftlich erfolgen. Es liegt im Ermessen des DRB, ob ein Antrag zur Prüfung zugelassen wird. Stimmt das DRB einer Untersuchung der Angelegenheit zu, setzt es innerhalb von 30 Tagen nach Eingang des schriftlichen Antrags des Beraters eine Anhörung an. Alle Beweismaterialien (z. B. Dokumente, Anlagen usw.), die auf Wunsch des Beraters vom DRB berücksichtigt werden sollen, müssen spätestens sieben Tage vor dem Anhörungstermin bei Sisel eingereicht werden. Der Berater trägt sämtliche Kosten im Zusammenhang mit seiner Anwesenheit und der Anwesenheit etwaiger Zeugen, die nach seinem Willen bei der Anhörung anwesend sein sollen. Die Entscheidung des DRB ist endgültig und bedarf keiner weiteren Überprüfung. Solange sein Antrag beim DRB anhängig ist, verzichtet der Berater auf sein Recht, ein Schiedsverfahren einzuleiten oder irgendein anderes Rechtsmittel einzulegen.

Nach der Festsetzung einer Sanktion kann der Berater, dem die Disziplinarmaßnahme auferlegt wurde, beim DRB Einspruch gegen die Sanktion einlegen. Der Einspruch des Beraters muss in schriftlicher Form erfolgen und innerhalb von 15 Tagen ab dem Datum der Kündigungsmittteilung von Sisel beim Unternehmen eingehen. Geht der Einspruch nicht innerhalb der 15-Tage-Frist bei Sisel ein, ist die Sanktion endgültig. Der Berater muss seinem Einspruchsschreiben alle Dokumente beifügen, die den Einspruch stützen. Sofern der Berater fristgerecht Einspruch gegen die Kündigung einlegt, prüft und überdenkt das DRB die Kündigung, erwägt etwaige andere angemessene Maßnahmen und benachrichtigt den Berater schriftlich über seine Entscheidung.

9.4 SCHIEDSVERFAHREN

Jede Auseinandersetzung oder Forderung, die aus oder im Zusammenhang mit der Vereinbarung oder aus einem Verstoß gegen die Vereinbarung entstanden ist, wird schiedsgerichtlich gemäß der Schiedsordnung der Internationalen Handelskammer beigelegt, und das Urteil über den vom Schiedsrichter verkündeten Schiedsspruch kann an einem beliebigen zuständigen Gericht eingereicht werden. Die Berater verzichten auf jegliches Recht auf eine Schwurgerichtsverhandlung oder eine Gerichtsverhandlung. Der Schiedsort für alle Schiedsverfahren ist Zürich (Schweiz). Alle Parteien können alle Offenlegungsrechte gemäß der Schiedsordnung der Internationalen Handelskammer in Anspruch nehmen. Das Verfahren wird von einem Schiedsrichter geleitet, einem Anwalt, der über Fachkenntnis auf dem Gebiet der handelsrechtlichen Transaktionen mit Schwerpunkt auf Direktvertrieb verfügt und von beiden Parteien genehmigt wurde. Die

obsiegende Partei hat Anspruch auf Übernahme der Kosten und Auslagen für das Schiedsverfahren, einschließlich Anwaltsgebühren und Klageeinreichungskosten, durch die unterlegene Partei. Die Entscheidung des Schiedsrichters ist endgültig und für beide Parteien bindend und kann, falls erforderlich, an einem beliebigen zuständigen Gericht auf ein Urteil herabgesetzt werden. Diese Einigung auf ein Schiedsverfahren besteht nach Kündigung oder Ablauf der Vereinbarung fort.

Keine der Aussagen in diesen Richtlinien und Vorgehensweisen hindert Sisel daran, bei einem zuständigen Gericht einen Pfändungsbefehl, eine einstweilige, vorläufige oder dauerhafte Verfügung oder ein anderes verfügbares Rechtsmittel zu beantragen und einzuholen, um die Interessen von Sisel vor, während oder nach der Einleitung eines Schiedsverfahrens oder anderen Gerichtsverfahrens oder bis zur Verkündung einer Entscheidung oder eines Urteilspruchs im Zusammenhang mit einem Schiedsverfahren oder einem anderen Gerichtsverfahren zu wahren und zu schützen.

9.5 GELTENDES RECHT, ZUSTÄNDIGKEIT UND GERICHTSSTAND

Zuständige Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand für alle Angelegenheiten, die nicht dem Schiedsverfahren unterliegen, ist Utah County (US-Bundesstaat Utah), sofern nicht die Gesetze des Bundesstaats, in dem sich der Wohnsitz des Beraters befindet, ausdrücklich die Anwendung der Gesetze dieses Bundesstaats verlangen. Alle anderen Angelegenheiten in Bezug auf die Vereinbarung, oder die aus der Vereinbarung entstehen, unterliegen dem Recht des US-Bundesstaats Utah, sofern nicht die Gesetze des Bundesstaats, in dem sich der Wohnsitz des Beraters befindet, ausdrücklich die Anwendung der Gesetze dieses Bundesstaats verlangen.

9.5.1 Bürger des US-Bundesstaats Louisiana: Ungeachtet des Vorstehenden können Bürger des US-Bundesstaats Louisiana Klage gegen das Unternehmen mit zuständiger Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand gemäß den Gesetzen des US-Bundesstaats Louisiana einreichen.

10.0 BESTELLUNGEN

10.1 DIREKTKUNDEN

Die Berater werden ermuntert, bei Einzelhandelskunden für das Direktkundenprogramm von Sisel zu werben. Der Kunde ruft einfach bei der gebührenfreien Sisel-Rufnummer für Bestellungen an oder besucht die Sisel-Website oder die replizierte Website seines Sisel-Beraters, um eine Bestellung aufzugeben, deren Gesamtbetrag der Kreditkarte des Kunden belastet wird. Sisel sendet die bestellten Produkte direkt an den Kunden. Um sicherzustellen, dass dem Berater das entsprechende Umsatzvolumen zugeordnet wird, darf der Kunde keine Bestellung ohne eine ID-Nummer eines Beraters aufgeben. Darüber hinaus kann ein Direktkunde sich für das Abonnementprogramm (Automatic Purchase Program) registrieren lassen, bei dem er jeden Monat automatisch ein Paket mit ausgewählten Sisel-Produkten nach Hause geliefert bekommt.

10.2 PRODUKTRABATT

Ein Direktkunde erhält für jeweils 20,00 USD Wert an gekauften Sisel-Produkten einen (1) Produktpunkt, den er gegen kostenlose Produkte einlösen kann. Der einlösbare Wert ist 1 Produktpunkt = 3,00 USD. Falls ein Direktkunde sich entscheidet, Berater zu werden, wird sein Direktkundenkonto automatisch aufgelöst. Die von diesem Direktkunden erzielten Punkte sind nicht übertragbar. Das Gesamtguthaben an Punkten, das von diesem Direktkunden erzielt wurde, muss vor der Kündigung seines Kontos eingelöst werden. Ein etwaiges Restguthaben verfällt.

10.3 PRODUKTE, MIT DENEN PUNKTE EINGELÖST WERDEN

Kostenlose Produkte, mit denen Produktpunkte eingelöst werden, werden nicht gekauft, sind insofern vom Vergütungsplan ausgeklammert und haben keinen PV- oder WBV-Wert.

10.4 KAUF VON SISEL-PRODUKTEN

Jeder Berater sollte seine Produkte direkt bei Sisel kaufen. Wenn ein Berater Produkte bei einem anderen Berater oder einer anderen Quelle kauft, erhält der Berater, der die Produkte kauft, nicht das persönliche Umsatzvolumen, das dem Kauf zuzurechnen ist.

10.5 ALLGEMEINE RICHTLINIEN FÜR BESTELLUNGEN

Bei Bestellungen mit ungültiger oder falscher Zahlung versucht Sisel, den Berater telefonisch und/ oder per Post zu erreichen, um eine erneute Zahlung zu erhalten. Wenn diese Versuche auch nach fünf Werktagen noch keinen Erfolg zeitigen, wird die Bestellung unbearbeitet zurückgesendet. Bestellungen mit Bezahlung per Nachnahme werden nicht akzeptiert. Bei Sisel gibt es keine Mindestbestellmengen. Bestellungen von Produkten können mit Bestellungen von Verkaufshilfsmitteln zusammengefasst werden.

10.6 VERSANDMETHODEN UND VORGEHENSWEISE BEI LIEFERRÜCKSTÄNDEN

Sisel versendet Produkte normalerweise innerhalb von 7 Tagen nach Datum des Eingangs einer Bestellung. Sisel liefert jeden Posten einer Bestellung promptly aus, der gegenwärtig vorrätig ist. Ist ein bestellter Posten jedoch im Moment nicht vorrätig, wird er als offene Bestellung vorgehalten und ausgeliefert, sobald weitere Warenlieferungen bei Sisel eingegangen sind. Den Beratern werden Posten, für die ein Lieferrückstand besteht, angerechnet, und sie erhalten hierfür persönliches Umsatzvolumen, sofern auf der Rechnung nicht angegeben ist, dass das betreffende Produkt nicht mehr vertrieben wird. Sisel informiert die Berater und Direktkunden, wenn für einen Posten ein Liefer- rückstand besteht und mit dem Versand dieses Postens innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum der Bestellung nicht zu rechnen ist. Außerdem wird ein geschätztes Lieferdatum angegeben. Offene Bestellungen können auf Verlangen des Direktkunden oder Beraters storniert werden. Direktkunden und Berater können für stornierte offene Bestellungen eine Rückerstattung, eine Gutschrift auf ihr Konto oder ein Ersatzprodukt anfordern. Wird eine Rückerstattung angefordert, wird das persönliche Umsatzvolumen des Be- raters in dem Monat, in dem die Rückerstattung ausgezahlt wird, um den Betrag der Rückerstattung gekürzt.

10.7 BESTÄTIGUNG DER LIEFERUNG

Der Berater und/oder der Empfänger einer Lieferung muss bestätigen, dass die erhal- tenen Produkte den auf dem Lieferschein aufgeführten Produkten entsprechen und unbeschädigt sind. Wird Sisel nicht innerhalb von dreißig Tagen nach Lieferung über eine von der Bestellung abweichende Lieferung oder eine etwaige Beschädigung der Lieferung informiert, verfällt das Recht des Beraters auf Anforderung einer Korrek- turlieferung.

11 ZAHLUNG UND VERSAND

11.1 ANZAHLUNGEN

Dem Berater sollten außer zum Zeitpunkt der Lieferung eines Produkts keine Beträge gezahlt werden und der Berater sollte solche Beträge nicht annehmen. Der Berater sollte keine Gelder von Einzelhandelskunden annehmen, die er als Anzahlung oder Voraus- zahlung auf zukünftige Lieferungen aufbewahren soll.

11.2 KEINE AUSREICHENDE DECKUNG

Jeder Berater, der am Abonnement-Programm teilnimmt (Automatic Purchase Program), muss sicherstellen, dass auf seinem Konto eine ausreichende Deckung oder Kreditlinie vorhanden ist, damit der Betrag für die monatliche Abo-Bestellung abgebucht werden kann. Sisel kontaktiert den Berater nicht von sich aus, wenn eine Abo-Bestellung aufgrund der nicht ausreichenden Deckung oder Kreditlinie auf seinem Konto storniert wurde. Dies kann zur Folge haben, dass der Berater in dem betreffenden Monat die Vorgabe für sein persönliches Umsatzvolumen nicht erfüllt.

11.3 NICHT EINGELÖSTE SCHECKS

Alle von der Bank eines Beraters mangels ausreichender Deckung zurückgewiesenen Schecks werden erneut zur Zahlung vorgelegt. Dem Konto des Beraters wird eine Gebühr von 25,00 USD für den nicht eingelösten Scheck belastet. Nach Erhalt eines nicht eingelösten Schecks von einem Kunden oder einem Berater müssen alle zukün- ftigen Bestellungen per Kreditkarte, Zahlungsanweisung oder Bankscheck bezahlt werden. Ausstehende Beträge, die ein Berater Sisel für mangels Deckung zurückge- wiesene Schecks und damit verbundene Gebühren schuldet, werden von den nachfol- genden Bonus- und Vergütungsschecks für den Berater einbehalten.

11.4 BESCHRÄNKUNGEN DER BENUTZUNG VON KREDITKARTEN UND DES ZUGANGS ZU GIROKONTEN DURCH DRITTE

Ein Berater erlaubt einem anderen Berater oder einem Kunden nicht, seine Kreditkarte zu benutzen oder Beträge von seinem Girokonto abzubuchen, um ihn bei Sisel ein- zuschreiben oder Produkte vom Unternehmen zu kaufen.

11.5 UMSATZSTEUER

Einer unserer Leitgedanken beim Entwurf der Sisel-Geschäftschance war es, die Berater von so vielen administrativen, operativen und logistischen Aufgaben wie möglich zu entlasten. Dadurch können sich die Berater auf die Aktivitäten konzentrieren, die einen direkten Einfluss auf ihre Einkünfte haben, nämlich das Verkaufen von Produkten und das Einschreiben von Geschäftspartnern. Zu diesem Zweck nimmt Sisel den Beratern die Last ab, Umsatzsteuer zu berechnen und zu entrichten, Umsatzsteuererklärungen einzureichen und Unterlagen über Umsatzsteuer zu führen.

Aufgrund seiner Geschäftstätigkeit ist Sisel verpflichtet, Umsatzsteuer auf alle von Beratern und Direktkunden getätigten Käufe zu berechnen und die berechneten Steuern an die Finanzbehörden der jeweiligen Bundesstaaten zu entrichten. Entsprechend berechnet und entrichtet Sisel im Namen seiner Berater Umsatzsteuer auf den Einzelhandelspreis der Produkte gemäß dem Steuersatz, der in dem Land, Bundesstaat bzw. Bundesland, in das die Lieferung versendet wird, gültig ist. Wenn ein Berater eine aktuelle Steuerbefreiungsgenehmigung und eine Umsatzsteuer-Registrierungslizenz (Sales Tax Registration License) vorgelegt und Sisel diese akzeptiert hat, wird auf den Rechnungsbetrag keine Umsatzsteuer berechnet, und die Verpflichtung zur Berechnung und Entrichtung von Umsatzsteuer an die zuständige Finanzbehörde liegt ausschließlich beim Berater. Die Umsatzsteuerbefreiung gilt nur für Bestellungen, die in einen Bundesstaat oder ein Bundesland versendet werden, für den bzw. das die einschlägigen Steuerbefreiungsanträge eingereicht und genehmigt wurden. Die geltende Umsatzsteuer wird auf alle Bestellungen berechnet, die per Direktlieferung in einen anderen Bundesstaat/ein anderes Bundesland versendet werden. Eine von Sisel akzeptierte Umsatzsteuerbefreiung gilt nicht rückwirkend.

Die Steuerpflichtigkeit von Produkten und die Umsatzsteuersätze sind je nach Land, Bundesstaat und Bundesland unterschiedlich. Hinzu kommt, dass in verschiedenen Rechtssystemen immer mehr kommunale Steuern (Landkreis, Stadt bzw. Gemeinde) eingeführt werden. Dies kann zu einer Differenz zwischen dem Betrag, den Sisel einem Berater berechnet, und dem Betrag, den der Berater wiederum einem Einzelhandelskunden berechnet, führen, je nachdem, wo der Verkauf stattfindet. Die Differenz sollte dem Customer Service Department von Sisel mitgeteilt werden, damit eine entsprechende Berichtigung vorgenommen wird. Dabei muss der Berater Folgendes angeben: Datum des Verkaufs, Bundesstaat bzw. Bundesland, Landkreis, Stadt/Gemeinde und Steuersatz am Verkaufsort, Gesamteinzelhandelsumsatz sowie der fällige zusätzlich zu bezahlende Steuerbetrag bzw. die fällige Steuergutschrift. Jeder Berater muss sich darüber informieren, welche Produkte steuerpflichtig sind und zu welchem Steuersatz. Falls Sie Fragen zur Steuerpflichtigkeit und zu Steuersätzen haben, wenden Sie sich bitte an die zuständige staatliche Behörde.

12 INAKTIVITÄT UND KÜNDIGUNG

12.1 FOLGEN DER KÜNDIGUNG

Solange ein Berater aktiv ist und die Bestimmungen der Beratervereinbarung und der vorliegenden Richtlinien und Vorgehensweisen einhält, zahlt Sisel in Übereinstimmung mit dem Marketing- und Vergütungsplan Provisionen an diesen Berater aus. Die Boni und Provisionen eines Beraters stellen die gesamte Vergütung der Bemühungen des Beraters zur Generierung von Umsätzen und aller damit verbundenen Aktivitäten dar (einschließlich Aufbau einer Downline-Organisation). Nach einer Nichtverlängerung der Beratervereinbarung eines Beraters, Kündigung wegen Inaktivität oder freiwilligen oder zwangsweisen Kündigung seiner Beratervereinbarung (diese Methoden werden zusammen als „Kündigung“ bezeichnet), hat der frühere Berater keinerlei Rechte, Titel, Ansprüche oder Interessen mehr gegenüber der Marketing-Organisation, in der er tätig war, und keinerlei Ansprüche mehr auf Provisionen oder Boni aus den von der Organisation generierten

Umsätzen. Ein Berater, dessen Geschäft gekündigt wird, verliert dauerhaft alle Rechte als Berater. Dies umfasst das Recht, Sisel-Produkte zu verkaufen und das Recht auf den Erhalt zukünftiger Provisionen, Boni oder anderer Einkünfte aus den Verkäufen und anderen Tätigkeiten der früheren Downline-Verkaufsorganisation des Beraters. Im Falle einer Kündigung verzichtet der Berater auf alle etwaigen Rechte, einschließlich, jedoch nicht beschränkt auf Eigentumsrechte, gegenüber seiner früheren Downline-Organisation sowie auf alle Boni, Provisionen oder anderen Vergütungen aus den Verkäufen und anderen Tätigkeiten seiner früheren Downline-Organisation.

Nach der Kündigung der Beratervereinbarung eines Beraters stellt sich der frühere Berater nicht mehr als Sisel-Berater dar und hat auch nicht mehr das Recht, Sisel-Produkte zu verkaufen. Ein Berater, dessen Beratervereinbarung gekündigt wurde, erhält nur für die letzte vollständige Zahlungsperiode vor der Kündigung, während der er aktiv war, Provisionen und Boni (abzüglich etwaiger Beträge, die während der Dauer einer der zwangsweisen Kündigung vorausgehenden Untersuchung einbehalten wurden).

12.2 KÜNDIGUNG WEGEN INAKTIVITÄT

Es ist die Pflicht des Beraters, in seiner Marketing-Organisation durch Generieren von eigenen Verkäufen an Endkunden mit gutem Beispiel voranzugehen. Stellt der Berater diese Führungsqualität nicht unter Beweis, verliert er das Recht auf den Erhalt von Provisionen aus den Umsätzen, die durch seine Marketing-Organisation erzielt werden.

12.2.1 KEIN AUSREICHENDES PERSÖNLICHES VOLUMEN, UM AKTIVEN STATUS AUFRECHTZUERHALTEN

Ein Berater, der in einer Zahlungsperiode selber weniger als 100 USD an persönlichem Umsatzvolumen erzielt, erhält keine Provision für die in seiner Marketing-Organisation für diese Zahlungsperiode erzielten Umsätze. Wenn ein Berater über einen Zeitraum von sechs aufeinander folgenden Monaten keine Produkte gekauft hat (und daher als „in-aktiv“ gilt), wird seine Beratervereinbarung wegen Inaktivität gekündigt. Die Kündigung tritt am Tag nach dem letzten Tag der sechsmonatigen Periode der Inaktivität in Kraft.

12.2.2 FEHLEN EINES PERSÖNLICH GESPONSERTEN BERATERS ODER DIREKTKUNDEN

Wenn ein Berater über einen Zeitraum von zwölf aufeinander folgenden Monaten nicht mindestens einen persönlich gesponserten aktiven Berater oder Direktkunden in seiner Downline-Verkaufsorganisation hat, wird seine Beratervereinbarung wegen Inaktivität gekündigt.

12.3 ZWANGSWEISE KÜNDIGUNG

Der Verstoß eines Beraters gegen eine der Bestimmungen dieser Vereinbarung, einschließlich Änderungen, die Sisel ausschließlich nach eigenem Ermessen vorgenommen hat, kann eine der in Abschnitt 9.1 genannten Sanktionen zur Folge haben, darunter die zwangsweise Kündigung der Beratervereinbarung. Die Kündigung tritt an dem Tag in Kraft, an dem die diesbezügliche schriftliche Mitteilung per Post, Fax oder Übergabe an einen Eilkurier, an die letzte bekannte Adresse (oder Faxnummer) des Beraters oder an dessen Anwalt übermittelt wurde, oder an dem der Berater tatsächlich die Benachrichtigung über die Kündigung erlangt, je nachdem, welches Ereignis zuerst eintritt.

12.4 FREIWILLIGE KÜNDIGUNG

Ein Teilnehmer dieses Network-Marketing-Plans hat das Recht, seine Beratervereinbarung jederzeit unabhängig von der Begründung zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich an das Unternehmen unter der Adresse seines Hauptgeschäftssitzes gerichtet werden. Die schriftliche Kündigung muss die Unterschrift des Beraters, seinen Namen in Druckbuchstaben, seine Adresse und seine Berater-ID-Nummer enthalten. Bitte räumen Sie dem Unternehmen eine Bearbeitungsdauer von zehn (10) Werktagen ab Eingang der Kündigung bei Sisel ein, bis das Beraterverhältnis gekündigt wird.

12.5 NICHTVERLÄNGERUNG

Ein Berater kann seine Beratervereinbarung auch freiwillig kündigen, indem er sie am Jahrestag ihres Bestehens nicht verlängert. Auch das Unternehmen kann beschließen, dass eine Beratervereinbarung am Jahrestag ihres Bestehens nicht verlängert wird.

13 DEFINITIONEN

Abwerben – Im Zusammenhang mit der Vorgehensweise von Sisel bei Interessen- konflikten (Abschnitt 4.9) bedeutet der Begriff „Abwerben“ die tatsächliche oder versuchte Aufforderung, Anmeldung, Ermunterung oder anderweitige Bemühung, einen anderen Sisel-Berater oder -Direktkunden entweder direkt oder über einen Dritten dahingehend zu beeinflussen, dass er sich bei einer anderen Multilevel- Marketing-, Network-Marketing- oder Direktverkaufs-Geschäftschance einschreiben lassen oder an einer solchen teilnehmen solle. Dieses Verhalten stellt eine Abwerbung dar, selbst wenn die Handlungen des Beraters die Reaktion auf eine Anfrage von einem anderen Berater oder Direktkunden sind.

Aktiver Berater – Ein Berater, der die Mindestvorgabe für das persönliche Umsatz- volumen gemäß dem Internationalen 5-Sterne-Seamless-Hybrid-Vergütungsplan von Sisel erfüllt, um sicherzustellen, dass er Anspruch auf den Erhalt von Boni und Pro- visionen hat.

Aktiver Rang – der derzeitige Rang eines Beraters gemäß dem Internationalen 5-Sterne- Seamless-Hybrid-Vergütungsplan von Sisel für eine gegebene Umsatzperiode. Um in Bezug auf einen bestimmten Rang als „aktiv“ zu gelten, muss ein Berater die im Inter- nationalen 5-Sterne-Seamless-Hybrid-Vergütungsplan von Sisel dargelegten Anforde- rungen für seinen jeweiligen Rang erfüllen. (Siehe die Definition des Begriffs „Rang“ weiter unten.)

Berater-Kit – Eine Zusammenstellung von Sisel-Schulungsmaterialien und Support- Dokumentation für das Geschäft des Beraters, die jeder neue Berater erwerben muss.

Direktkunde – Ein Kunde, der eine Sisel-Direktkundenvereinbarung unterzeichnet hat (siehe Abschnitt 10.1 weiter oben) und die Produkte für den Eigenverbrauch benötigt und keine Downline-Beraterorganisation aufbaut.

Downline – Siehe „Marketing-Organisation“ weiter unten.

Downline-Aktivitätsbericht – Ein monatlicher Bericht, der von Sisel erstellt wird und wichtige Daten wie die Namen der Berater, Umsatzinformationen und Einschreibungs- aktivitäten der Marketing- Organisation jedes Beraters enthält. Dieser Bericht enthält vertrauliche Informationen und Geschäftsgeheimnisse, die Eigentum von Sisel sind.

Downline-Zweig – Jede der direkt unter Ihnen eingeschriebenen Personen stellt zusam- men mit Ihnen als ihrem Sponsor und ihrer jeweiligen Marketing-Organisation einen „Zweig“ in Ihrer Marketing- Organisation dar.

Ebene – Die Stufen der Direktkunden und Berater in der Downline der Marketing-Organisation eines bestimmten Beraters. Dieser Begriff bezeichnet die Position eines Beraters relativ zu einem bestimmten Berater in seiner Upline und gibt die Anzahl der Berater zwischen den beiden an, die durch Sponsoring miteinander verbunden sind. Beispiel: A sponsert B, B sponsert C, C sponsert D und D sponsert E. Dann ist E auf der vierten Ebene von A.

Einzelhandelskunde – Eine Person, die Sisel-Produkte von einem Berater kauft.

Empfohlener Verkaufspreis – Der Preis, zu dem Berater gemäß der Empfehlung von Sisel ein bestimmtes Produkt an Einzelhandelskunden verkaufen sollen. Unabhängig vom empfohlenen Verkaufspreis steht es den Beratern jederzeit frei, Sisel-Produkte zu einem von ihnen festgelegten Preis zu verkaufen.

Endverbraucher – Eine Person, die Sisel-Produkte für den Eigenverbrauch kauft und nicht zum Weiterverkauf an eine andere Person.

Gruppenumsatzvolumen (Group Sales Volume, PgV) – Der provisionsfähige Wert der Sisel- Produktverkäufe, die die persönliche, nicht ausscherende Marketing-Organisation eines Executive- Beraters (oder eines höherrangigen Beraters) erzielt hat. Das Gruppen- umsatzvolumen beinhaltet nicht das persönliche Umsatzvolumen des unterstellten Beraters. (Berater-Kits und Verkaufshilfsmittel haben kein Umsatzvolumen.)

Kündigung – Die Beendigung des Geschäfts eines Beraters. Die Kündigung kann entweder freiwillig oder zwangsweise aufgrund von Nichtverlängerung oder Inaktivität erfolgen.

Marketing-Organisation – Die Direktkunden und Berater, die unter einem bestimmten Berater beliebigen Rangs gesponsert sind.

Offizielle Sisel-Materialien – Literatur, Audio- oder Videobänder und andere Materialien, die von Sisel entwickelt, gedruckt, veröffentlicht und an die Berater verteilt werden.

Persönliches Umsatzvolumen (Personal Sales Volume, PV) – Der provisionsfähige Wert der Produktverkäufe (1) durch das Unternehmen an einen Berater und (2) durch das Unternehmen an die persönlich eingeschriebenen Direktkunden des Beraters in einem bestimmten Kalendermonat.

Provisionsfähige Produkte – Alle Sisel-Produkte, auf die Provisionen und Boni ausbezahlt werden. Berater-Kits und Verkaufshilfsmittel sind keine provisionsfähigen Produkte.

Rang – Der „Titel“, den ein Berater gemäß dem Internationalen 5-Sterne-Seamless-Hybrid-Vergütungsplan von Sisel erreicht hat. Ein Aufstieg im Rang tritt am ersten Tag des Monats, der auf die Qualifizierung folgt, in Kraft. Im Dynamischen Vergütungsplan von Sisel gibt es zwei übergeordnete

Ränge: Berater und Executive. Einzelheiten zu den Rängen und den damit verbundenen Qualifizierungen finden Sie in der Broschüre zum Internationalen 5-Sterne-Seamless-Hybrid-Vergütungsplan von Sisel.

Rollup – (Aufrücken in der Marketing-Organisation) Die Methode, mit der ein frei gewordener Platz in einer Marketing-Organisation, den ein ausscheidender Berater hinterlässt, dessen Beratervereinbarung gekündigt wurde, wieder besetzt wird.

Sponsor – Ein Berater, der einen Direktkunden oder einen anderen Berater in das Unternehmen sponsert und der in der Beraterbewerbung und -vereinbarung als der Sponsor angegeben ist. Das Einschreiben von anderen Personen und die Schulung dieser Personen für ihre Tätigkeit als zukünftige Berater wird als „Sponsern“ („Sponsoring“) bezeichnet.

Unmittelbarer Haushalt – Der Haushaltsvorstand und die abhängigen Familienangehörigen, die im gleichen Haus wohnen.

Unternehmen – Der Begriff „Unternehmen“, wie er in der gesamten Vereinbarung verwendet wird, umfasst Sisel International, LLC, Sisel International AG und deren verbundene Unternehmen.

Upline – Dieser Begriff bezeichnet den Berater oder die Berater oberhalb eines bestimmten Beraters in einer Sponsorenlinie bis hinauf zum Unternehmen. Umgekehrt ausgedrückt ist dies die Sponsorenlinie, durch die ein bestimmter Berater mit dem Unternehmen verknüpft ist.

Vereinbarung – Der Vertrag zwischen dem Unternehmen und jedem Berater, der folgende Dokumente umfasst: die Beraterbewerbung und -vereinbarung, die Richtlinien und Vorgehensweisen von Sisel, den Dynamischen Vergütungsplan von Sisel und gegebenenfalls das Formular „Erklärung des einträglichen Interesses“, alle in ihrer jeweils aktuellen Form und einschließlich Änderungen nach ausschließlichem Ermessen von Sisel. Diese Dokumente werden zusammengefasst als die „Vereinbarung“ bezeichnet.

Wiederverkaufbar – Produkte und Verkaufshilfsmittel gelten als „wiederverkaufbar“, wenn jedes der folgenden Kriterien erfüllt ist: 1) Das Produkt ist ungeöffnet und unbenutzt. 2) Die Verpackung und die Etiketten wurden nicht manipuliert oder beschädigt. 3) Das Produkt und die Verpackung sind in einem Zustand, der den Verkauf der Ware zum vollen Preis als kommerziell angemessene Praktik im Handelssektor rechtfertigt. 4) Das Produkt wird innerhalb von einem Jahr ab dem Datum des Kaufs an Sisel zurückgesendet. 5) Das Verfallsdatum des Produkts ist noch nicht verstrichen und 6) das Produkt weist die aktuelle Sisel-Etikettierung auf. Ein Produkt, das zum Zeitpunkt des Verkaufs deutlich als nicht umtauschbares Produkt, Auslaufartikel oder Saisonartikel gekennzeichnet war, ist nicht wiederverkaufbar.