

# Regeln und Vorschriften für DXN - Vertriebspartnerschaften

Version 3.0 (2025)



**DAXEN SLOVAKIA s.r.o.**

Viktorínova ul. 1 821 08 Bratislava

Tel: +421 948 855 393

Website: <https://www.dxn2u.eu/>

---

# Vertriebsregeln und -vorschriften

## DEFINITIONEN:

Die folgenden Begriffe sind im Rahmen der DXN-Vertriebspartner Regeln und Vorschriften wie folgt definiert, ausgenommen falls dies im Zusammenhang unmöglich, widersprüchlich oder inkonsistent ist:

„Verhaltenskodex“	bezeichnet den Verhaltenskodex der Direct Selling Association (DSA) (oder einen gleichwertigen Kodex) in der jeweiligen Rechtsordnung;
„Vertriebspartner“	im Zusammenhang mit den DXN-Vertriebspartner Regeln und Vorschriften bezieht sich auf eine Person, die sich gemäß Klausel 1 hierin beworben hat und deren Bewerbung von DXN angenommen wurde;
„DXN“	bedeutet DAXEN SLOVAKIA s.r.o.;
„PGPV“	bedeutet „Persönlicher Gruppenpunktwerk“;
„PV“	bedeutet „Punktwerk“;
„PPV“	bedeutet „Persönlicher Punktwerk“;
„Produkt“ oder „Produkte“	bezeichnet Produkte, die unter dem DXN-Marketingsystem vermarktet oder vertrieben werden;
„SCN“	bedeutet „Show Cause Notice“ („Verwarnung“);
„Sponsor“	bezeichnet einen bestehenden Vertriebspartner, der ein neues Mitglied als Vertriebspartner von DXN vorstellt und dessen Name auf dem Vertriebspartner-Antragsformular des neuen Mitglieds als Sponsor erscheint; und
„SV“	bedeutet „Verkaufswert“

Die folgenden Interpretationen sind anzuwenden, ausgenommen falls diese im Zusammenhang unmöglich, widersprüchlich oder inkonsistent ist:

- Verweise auf Klauseln oder Unterklauseln sind als Verweise auf Klauseln und Unterklauseln der vorliegenden DXN-Partnerregeln und Vorschriften zu verstehen;
- Verweise auf die DXN - Partnerregeln und Vorschriften, den Verhaltenskodex, DXN-Marketingplan und jegliche der Bestimmungen dieser Dokumente, sowie regionale und nationale Gesetze oder Bestimmungen solcher Gesetze verstehen sich inklusive jeglicher Modifizierungen, Änderungen oder Neubeschlüsse;
- Bezugnahmen auf Personen schließen auch Unternehmen, Gesellschaften oder Partnerschaften ein;
- Im Sinne der Allgemeingültigkeit umfasst das Maskulinum das Femininum und Neutrum;
- Wörter, die die Einzahl bezeichnen, schließen die Mehrzahl ein und umgekehrt;
- Die Überschriften der Klauseln dienen lediglich als Hilfestellung und haben Keinerlei Einfluss auf die Interpretation der DXN-Partnerregeln und Vorschriften und

# Vertriebsregeln und -vorschriften

- g. Referenzen auf eine beliebige Partei umfasst deren Rechtsnachfolger und Unterschriftsberechtigte.

## 1. Antrag auf Vertriebspartnerschaft

- 1.1 Nur Bewerber ab 18 Jahren können sich als unabhängiger Vertriebspartner von DXN bewerben.
- 1.2 Um Vertriebspartner von DXN zu werden, muss der Bewerber entweder das Vertriebsantragsformular ausfüllen und unterschreiben oder das entsprechende Formular über die Online-Registrierung auf der DXN-Website ausfüllen. Der Bewerber verpflichtet sich unwiderruflich, die DXN-Vertriebsvorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN-Marketingplan sowie alle Richtlinien von DXN einzuhalten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Änderungen, Ergänzungen oder Modifikationen, die danach vorgenommen werden. Jeder Antrag auf Vertriebspartnerschaft unterliegt der Genehmigung durch DXN. Das ausgefüllte Vertriebsantragsformular kann beim autorisierten Lagerhalter, Servicezentrum, in einer Niederlassung oder in der DXN-Zentrale eingereicht werden, wo eine Barverkaufsrechnung ausgestellt wird.
- 1.3 Es ist einem Vertriebspartner untersagt, DXN falsche, ungenaue oder irreführende Informationen zu übermitteln. Ein Vertriebspartner ist verpflichtet, DXN über alle Änderungen zu informieren, die die Richtigkeit seiner Angaben betreffen. DXN behält sich das Recht vor, alle disziplinarischen Maßnahmen zu ergreifen, die es für angemessen hält, einschließlich der sofortigen Beendigung der Vertriebspartnerschaft ohne vorherige Ankündigung, falls DXN feststellt, dass falsche, ungenaue oder irreführende Informationen – unabhängig von ihrer Bedeutung – an DXN übermittelt wurden.

## 2. Vertriebspartnerstatus

- 2.1 Ehemann und Ehefrau müssen entweder Folgendes registrieren:
- (a) Als gemeinsamer Vertriebspartner mit einem einzigen Vertriebspartnercode; ODER
  - (b) Als einzelner und separater Vertriebspartner mit separatem Mitgliedscode, vorausgesetzt, dass die Registrierung unter dem bestehenden Mitgliedscode des jeweiligen Ehepartners und nicht unter einem anderen Vertriebspartner/ einer anderen Gruppe erfolgt.
- 2.2 Unternehmen können nicht als Vertriebspartner von DXN akzeptiert werden. Möchte ein Vertriebspartner dennoch seinen Vertriebspartnerstatus in eine private Gesellschaft oder Personengesellschaft umwandeln, muss hierfür die schriftliche Genehmigung von DXN eingeholt werden, stets vorbehaltlich des Rechts von DXN, Anträge anzunehmen oder abzulehnen. DXN behält sich jederzeit das Recht vor, die

# Vertriebsregeln und -vorschriften

Geschäftsbedingungen für solche Anträge nach eigenem Ermessen zu ändern, zu überarbeiten oder zu ergänzen. Hat DXN den Vertriebspartnerschaftsantrag eines Unternehmens, einer privaten Gesellschaft oder Personengesellschaft genehmigt, bedarf jede Änderung der Eigenkapitalstruktur dieses Unternehmens, der privaten Gesellschaft oder Personengesellschaft der vorherigen schriftlichen Genehmigung von DXN. Stellt DXN fest, dass falsche, ungenaue oder irreführende Angaben gemacht wurden oder eine Änderung der Eigenkapitalstruktur ohne vorherige schriftliche Genehmigung von DXN vorgenommen wurde, behält sich DXN das Recht vor, den Vertriebspartnerstatus ohne weitere Benachrichtigung fristlos zu beenden.

## 3. Bedingte Partnerschaft auf Lebenszeit

- 3.1 Die Vertriebspartnerschaft mit DXN gilt lebenslang und muss nicht jährlich erneuert werden, VORAUSGESETZT, dass der Vertriebspartner in jedem Kalenderjahr mindestens eine (1) persönliche Kauftransaktion mit PV getätigt hat. Unter einer persönlichen Kauftransaktion versteht man den Kauf von DXN - Produkten mit PV, unabhängig vom Betrag, der unter dem eigenen Namen und mit dem Vertriebspartnercode des Vertriebspartners getätigt wird.
- 3.2 Jeder Vertriebspartner, der in einem Kalenderjahr keinen persönlichen Kauf mit PV getätigt hat, gilt ab dem 1. Januar des folgenden Kalenderjahres ohne weitere Benachrichtigung als inaktiv. Eine Reaktivierung ist möglich, sofern der Vertriebspartner innerhalb eines Monats Produkte mit dem für den Bonus im jeweiligen Land erforderlichen monatlichen Mindest-PPV erwirbt. Die Reaktivierung unterliegt jedoch stets der Genehmigung und den Richtlinien von DXN im jeweiligen Land des Vertriebspartners.
- 3.3 Ein Vertriebspartner, dessen Vertriebspartnerschaft inaktiv ist, kann sich als neuer Vertriebspartner beim gleichen oder einem anderen Sponsor erneut registrieren. Er wird jedoch als neuer Vertriebspartner mit neuem Vertriebspartnercode betrachtet und angesehen und hat daher keinen Anspruch auf seine früheren Netzwerke.
- 3.4 Die Vertriebspartnerschaft eines Vertriebspartners wird beendet, wenn er oder einer seiner Ehepartner (einschließlich Ehepartner, die Vertriebspartner gemäß Klausel 2.1 sind, sowie Ehepartner, die keine Vertriebspartner sind) oder Partner, Aktionäre/Direktoren des Unternehmens, der privaten Gesellschaft oder der Personengesellschaft, einschließlich Bevollmächtigte, direkt oder indirekt in einen der folgenden Disziplinarfälle verwickelt sind, wie z. B.:
  - (a) andere Vertriebshändler zu überreden oder zu begünstigen, Sponsoring in unangemessener/ungültiger Weise durchzuführen;
  - (b) den Verkaufspreis der Produkte ohne vorherige schriftliche Zustimmung von DXN zu ändern;

## Vertriebsregeln und -vorschriften

- (c) Beteiligung an einem anderen Direktvertriebsunternehmen oder an einem Unternehmen oder Geschäft, das in direktem Wettbewerb mit DXN steht. DXN behält sich das uneingeschränkte Recht vor, selbst zu bestimmen, ob ein solches Unternehmen oder Geschäft als Wettbewerber gilt oder nicht.
- (d) Verstoß gegen die DXN - Vertriebspartnerregeln und - Vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN - Marketingplan oder eine seiner Richtlinien.
- (e) Verleumdung, Verbreitung von Gerüchten, falschen Informationen oder Anschuldigungen oder Durchführung von Aktivitäten, Transaktionen oder Geschäften, die direkt oder indirekt den Ruf von DXN schädigen, beeinträchtigen oder negative Auswirkungen auf DXN oder dessen Ansehen haben könnten.
- (f) Direktes oder indirektes Bewerben, Verkaufen oder Vertreiben von Produkten eines anderen Landes in einem Land, in dem der Markt von DXN bereits etabliert ist, ohne vorherige schriftliche Genehmigung von DXN.
- (g) falsche/irreführende Behauptungen oder übertriebene Angaben in Bezug auf die auf die Produkte oder den DXN-Marketingplan zu machen;
- (h) Fälschung oder Manipulation von Aufzeichnungen, Berichten, Dokumenten oder Zertifikaten mit der Absicht, das Unternehmen zu betrügen oder unberechtigte/unzulässige/rechtswidrige Vorteile zu erlangen/zu erhalten; oder.
- (i) Verleumdung, Verbreitung von Gerüchten oder falschen Informationen / Behauptungen, die direkt oder indirekt den Ruf oder das Ansehen der Geschäftsleitung oder der Mitarbeiter von DXN schädigen oder beeinträchtigen könnten, einschließlich der Belästigung der Geschäftsleitung oder der Mitarbeiter von DXN.

### 4. *[Diese Klausel wurde entfernt]*

### 5. **DXN-Starter-Kit**

Der Preis des Starter-Kits, der Geschäftsmaterialien oder Verkaufshilfen wird zum Selbstkostenpreis festgesetzt: es handelt sich nicht um eine Dienstleistungs- oder Franchisegebühr, sondern ausschließlich um die Kostendeckung, die DXN für die Herstellung und den Vertrieb der Marketinginstrumente und -materialien entsteht. Für den Kauf des Starter-Kits, der Geschäftsmaterialien oder der Verkaufshilfen werden keine PV oder SV vergeben, und es werden keine Provisionen oder Boni gezahlt. Der Vertriebspartner darf zusätzliche Kits erwerben, um sie an neue Rekruten weiterzuverkaufen. Das Starter-Kit wird zum von DXN festgelegten Preis verkauft und darf weder mit Gewinn noch mit Aufschlag weiterverkauft werden.

# Vertriebsregeln und -vorschriften

## 6. Einkauf der Produkte durch den Vertriebspartner

Die Produkte können bar (oder über eine von DXN akzeptierte Zahlungsart) bei DXN, dessen Niederlassungen oder autorisierten Händlern/Servicezentren gekauft werden. Für jeden Kauf, den der Vertriebspartner tätigt, wird eine Barrechnung ausgestellt. Alle vom Vertriebspartner getätigten Einkäufe können nicht rückdatiert werden.

## 7. Berechtigung auf Erhalt eines Monatsbonus

- 7.1 Ein Vertriebspartner muss einen monatlichen Mindestumsatz an PPV [ausschließlich in einem (1) Land] und PGPV [in einem (1) Land, jedoch nicht unbedingt in demselben Land, in dem der PPV-Umsatz erzielt wird] erzielen, um sich für Bonus und Kommissionen zu qualifizieren. Bonus wird gemäß dem Marketingplan von DXN ausgezahlt.
- 7.2 Darüber hinaus behält sich DXN das Recht vor, unter den folgenden Umständen alle an einen Vertriebspartner gezahlten Bonus zurückzufordern:
- (a) Produkte, die gemäß der Rückerstattungsrichtlinie von DXN oder den von DXN - Niederlassungen oder autorisierten Händlern / Servicezentren festgelegten Ausnahmen zurückgegeben wurden;
  - (b) Produkte, die gemäß geltendem Recht an einen autorisierten Händler zurückgegeben wurden;
  - (c) Produkte, die gestohlen oder durch betrügerische Mittel erworben wurden; oder
  - (d) aus anderen Gründen, die DXN für angemessen hält.

## 8. Unstimmigkeiten in der monatlichen Bonusabrechnung

DXN muss innerhalb von sieben (7) Tagen nach Erhalt der monatlichen Bonusabrechnung schriftlich über etwaige Unstimmigkeiten in dieser Abrechnung informiert werden. Nach Ablauf dieses Zeitraums gelten alle monatlichen Bonusabrechnungen als endgültig und verbindlich, und DXN wird keine Anfragen oder Beschwerden bezüglich solcher Unstimmigkeiten mehr berücksichtigen.

## 9. Aussetzung und Kündigung von Bonuszahlungen, Leistungsprämien und Vergünstigungen

- 9.1 DXN behält sich das uneingeschränkte Recht vor, die Vorteile eines Vertriebspartners (einschließlich aller Ehepartner, die Vertriebspartner sind, und der Ehepartner eines Vertriebspartners gemäß Artikel 2.1) jederzeit zurückzuhalten, auszusetzen, zu verfallen oder zu beenden, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Boni, Anreize, Provisionen, Ansprüche usw. ohne Zinsen darauf, im Falle von :

## Vertriebsregeln und -vorschriften

- (a) der Vertriebspartner sich derzeit in einem von DXN eingeleiteten Untersuchungs- oder Ermittlungsverfahren befindet, weil er angeblich gegen die DXN-Vertriebspartnerregeln und -Vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN-Marketingplan oder eine seiner Richtlinien verstoßen hat, unabhängig davon, ob der Vertriebspartner bereits eine Mitteilung von DXN erhalten hat oder nicht; oder
- (b) der Vertriebspartner eine Aufforderung zur Stellungnahme (Show Cause Notice, SCN) oder eine andere Mitteilung wegen eines Verstoßes gegen die vorgenannten Bestimmungen erhalten hat; oder
- (c) ein Vertriebspartner, der von DXN wegen Verstoßes gegen Bestimmungen der DXN - Vertriebsregeln und -vorschriften, des Verhaltenskodex, des DXN - Marketingplans oder einer seiner Richtlinien für haftbar befunden wurde; oder
- (d) während der Abwicklung einer Übertragung der Vertriebspartnerschaft; oder
- (e) aus anderen von DXN als notwendig oder angemessen erachteten Gründen.

### 10. Verpflichtungen eines Vertriebspartners

- 10.1 Ein Vertriebspartner ist unabhängig und kann frei und eigenständig tätig sein. Daher darf ein Vertriebspartner nicht behaupten oder sich als Angestellter von DXN oder in einem Beschäftigungsverhältnis mit DXN stehend darstellen oder als Vertreter/Beauftragter von DXN auftreten. Es ist einem Vertriebspartner strengstens untersagt, sich als solcher darzustellen. Gegen diejenigen, die gegen diese Klausel verstoßen, werden Maßnahmen ergriffen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Beendigung des Vertriebsvertrags.
- 10.2 Ein Vertriebspartner muss die Produkte, Dienstleistungen und die Möglichkeit, Vertriebspartner von DXN zu werden, auf ethische und professionelle Weise vertreten und bewerben.
- 10.3 Es dürfen keine Darstellungen oder Verkaufsangebote in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen gemacht werden, die hinsichtlich Preis, Qualität und Haftung unrichtig sind.
- 10.4 Ein Vertriebspartner darf in keiner Weise unangemessene, irreführende oder nicht repräsentative Einkommensaussagen machen. Es dürfen keinerlei Einkommensgarantien abgegeben werden.
- 10.5 Ein Vertriebspartner darf andere Vertriebspartner nicht dazu auffordern oder überreden, andere Produkte oder Dienstleistungen als die von DXN angebotenen zu bewerben, zu verkaufen oder zu kaufen. Ein Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass ein Verstoß gegen diese Klausel DXN einen irreparablen Schaden zufügt und DXN das Recht hat, gemäß den DXN-Vertriebsregeln

## Vertriebsregeln und -vorschriften

und - vorschriften und allen seinen Richtlinien und / oder allen geeigneten rechtlichen Schritten, die es für angemessen hält, alle erforderlichen Disziplinarmaßnahmen gegen den betreffenden Vertriebspartner zu ergreifen.

- 10.6 Ein Vertriebspartner ist für seine eigenen geschäftlichen Entscheidungen, Entscheidungen, Handlungen und Ausgaben verantwortlich.
- 10.7 Ein Vertriebspartner hat die DXN - Vertriebspartnerregeln und - Vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN - Marketingplan und alle zugehörigen Richtlinien strikt einzuhalten, einschließlich aller künftigen Änderungen.
- 10.8 Ein Vertriebspartner ist persönlich verantwortlich und rechenschaftspflichtig für die Einhaltung aller geltenden nationalen, staatlichen, kommunalen und lokalen Gesetze und Vorschriften, und der Vertriebspartner hat DXN von allen Klagen, Prozessen oder Ansprüchen freizustellen und schadlos zu halten, die sich aus einem Verstoß gegen diese ergeben.
- 10.9 Ein Vertriebspartner hat alle Gesetze, Vorschriften und Verhaltenskodizes im Zusammenhang mit dem Betrieb seines Vertriebsgeschäfts strikt einzuhalten und darf keine Aktivitäten ausüben, die zu rechtlichen Schritten oder Konsequenzen führen oder ihn selbst oder DXN in Verruf bringen könnten.
- 10.10 Ein Vertriebspartner darf gegenüber anderen Vertriebspartnern, potenziellen Neukunden und/oder Kunden keine Zusicherungen machen, die nicht überprüft werden können, oder Versprechungen machen, die nicht eingehalten werden können. Ein Vertriebspartner darf anderen Vertriebspartnern, potenziellen Neukunden und/oder Kunden keine Informationen in falscher, irreführender oder täuschender Weise präsentieren.
- 10.11 Ein Vertriebspartner, der auch einen Händler oder ein Servicecenter betreibt, muss Zahlungen von Vertriebspartnern oder Kunden gemäß den Richtlinien von DXN einziehen und für jeden Kauf entsprechende Barrechnungen aus dem Abrechnungssystem von DXN ausstellen.
- 10.12 Ein Vertriebspartner darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von DXN weder direkt noch indirekt Fotos, Bilder oder Namen der Geschäftsleitung von DXN in irgendeiner Weise für seine geschäftlichen Aktivitäten verwenden.

## 11. Gebietsbeschränkungen und Gebietsrechte

- 11.1 Einem Vertriebspartner ist es nicht gestattet, Rechte zu besitzen oder Beschränkungen aufzuerlegen oder direkt oder indirekt zu erklären, anzudeuten oder zu beanspruchen, in einem bestimmten Gebiet für die Werbung, den Verkauf oder den Vertrieb der Produkte zu stehen. Es ist ihm strengstens untersagt, zu erklären, dass er bestimmte Rechte in Bezug auf ein bestimmtes Gebiet hat.



## Vertriebsregeln und -vorschriften

- 11.2 Einem Vertriebspartner ist es strengstens untersagt, direkt oder indirekt Produkte, die speziell für ein bestimmtes Land hergestellt oder vertrieben werden, in einem anderen Land zu bewerben, zu vertreiben oder zu verkaufen, es sei denn, der Vertriebspartner hat zuvor die schriftliche Genehmigung von DXN eingeholt.

### 12. Produkt - Verkaufsbeschränkung

- 12.1 Der Verkauf oder die Ausstellung von DXN-Produkten in Lebensmittelgeschäften, Läden, Minimärkten/Supermärkten, Militärartikeln, auf Messen, E-Commerce-Plattformen, kommerziellen Online-Plattformen oder auf Online-Plattformen, die nicht zu DXN gehören oder von DXN nicht autorisiert sind, ist strengstens untersagt, es sei denn, der Vertriebspartner hat zuvor die schriftliche Genehmigung von DXN eingeholt. Jeder Verstoß gegen diese Klausel kann zu Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Beendigung des Vertriebsvertrags führen.

### 13. Verkaufsart und Produktverkaufspreis

- 13.1 Der Verkaufspreis jedes DXN-Produkts wird von DXN festgelegt, und kein Vertriebspartner darf den Preis senken oder erhöhen, auch nicht durch Manipulation des auf dem Etikett oder der Verpackung des Produkts angegebenen oder von DXN festgelegten Verkaufspreises. Ein Verstoß gegen diese Klausel führt zur Suspendierung oder Kündigung des Vertriebsvertrags oder zu anderen Maßnahmen, die DXN für angemessen hält
- 13.2 DXN behält sich das Recht vor, den Verkaufspreis, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den PV und SV des Produkts, jederzeit ohne Vorankündigung zu ändern. Der so festgelegte oder fixierte Preis tritt mit seiner offiziellen Bekanntgabe sofort in Kraft.
- 13.3 Vertriebspartnern darf keine Produkte direkt oder indirekt durch Rabatte, Gratisgeschenke oder Werbeaktionen liefern, vertreiben, bewerben oder verkaufen, die insgesamt oder in irgendeiner Weise bestätigen, dass die Produkte unter oder über dem von DXN festgelegten und genehmigten Verkaufspreis vertrieben oder verkauft werden, es sei denn, die Rabatte, Gratisgeschenke oder Werbeaktionen wurden von DXN organisiert und genehmigt.

### 14. Produktussagen

- 14.1 Ein Vertriebspartner darf weder direkt noch indirekt medizinische Aussagen, unbegründete oder übertriebene Behauptungen zu einem Produkt oder einschließlich seiner Funktion, machen. Einem Vertriebspartner ist es außerdem untersagt, ein Produkt ausdrücklich als für eine bestimmte Krankheit geeignet zu

# Vertriebsregeln und -vorschriften

verschreiben, oder in irgendeiner Weise zu behaupten, dass es sich bei den Produkten um Arzneimittel und nicht lediglich kosmetische und nahrungsergänzende Produkte handelt. Unter keinen Umständen dürfen Produkte mit Arzneimitteln verglichen werden, die zur Behandlung bestimmter Erkrankungen verschrieben werden.

- 14.2 Vertriebspartner sind haftbar und verantwortlich für Ansprüche gemäß Klausel 14.1, einschließlich, aber nicht beschränkt auf falsche oder irreführende Angaben zu den Produkten oder Ansprüche, die gegen geltendes Recht verstoßen und zu Disziplinarmaßnahmen oder der Suspendierung oder Kündigung der Vertriebspartnerschaft führen.
- 14.3 DXN unternimmt alle Anstrengungen, um Compliance mit komplizierten und sich regelmäßig ändernden Rechtsvorschriften einzuhalten, jedoch darf kein Vertriebspartner behaupten oder versuchen zu behaupten oder anzudeuten, dass ein Produkt vom Gesundheitsministerium oder einer anderen Regierungsbehörde zugelassen sei.

## **15. Unzulässiges Sponsoring eines Vertriebspartners und die damit verbundenen Sanktionen**

- 15.1 Dem Vertriebspartner ist es untersagt, andere Vertriebspartner in den folgenden Fällen zu sponsern:
  - (a) Sponsoring eines Vertriebspartners, der bereits Vertriebspartner ist; oder
  - (b) Sponsoring des Ehepartners eines anderen Vertriebspartners.
- 15.2 Bei unzulässigem Sponsoring wie oben beschrieben wird die neue Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners mit sofortiger Wirkung beendet. Alle Vertriebspartner dieser beendeten Vertriebspartnerschaft werden an ihren ursprünglichen Sponsor übertragen oder es werden andere Maßnahmen ergriffen, die DXN für angemessen hält.
- 15.3 Unzulässiges Sponsoring durch einen Bevollmächtigten.  
Gründet ein Vertriebspartner direkt oder indirekt eine Gruppe, die nicht seiner Hierarchie untersteht, an deren Entwicklung er aber ein Eigeninteresse hat, gilt dies als unzulässiges Sponsoring durch seinen Bevollmächtigten. Die Vertriebspartnerschaft des Bevollmächtigten wird beendet und die von ihm gegründete Gruppe wird auf den betreffenden Vertriebspartner übertragen.
- 15.4 Gegen alle, die direkt oder indirekt an unzulässigem Sponsoring beteiligt sind, werden Disziplinarmaßnahmen ergriffen, darunter die Suspendierung oder Kündigung der Vertriebspartnerschaft oder andere von DXN als angemessen erachtete Maßnahmen.

## **Vertriebsregeln und -vorschriften**

- 15.5 Rückstände bei Leistungen, darunter Bonus, Prämien, Kommissionen, Ansprüche usw., die sich aus diesem unzulässigen Sponsoring ergeben, werden nicht berücksichtigt.

### **16. Beteiligung an anderen Direktvertriebsunternehmen**

- 16.1 Ein Vertriebspartner, die den Status „Star Ruby“ oder höher erreicht hat, darf sich weder direkt noch indirekt an Aktivitäten anderer Direktvertriebsunternehmen, Geschäften oder sonstigen Aktivitäten beteiligen, die in direktem Wettbewerb zu DXN stehen oder negative Auswirkungen auf DXN haben. DXN behält sich das Recht vor, festzustellen, ob ein solches Unternehmen oder Geschäft ein Konkurrent von DXN ist.
- 16.2 Ein Vertriebspartner darf weder direkt noch indirekt (weder im eigenen Namen noch mit oder für Dritte) Vertriebspartner seiner Downline-Organisation oder Vertriebspartner einer anderer Gruppen für die Teilnahme an anderen Direktvertriebs-, Geschäfts- oder Netzwerkmarketing-Unternehmen werben oder Produkte oder Dienstleistungen vertreiben, verkaufen oder bewerben, die mit DXN im Wettbewerb stehen.
- 16.3 Zu den Vertriebspartnern im Sinne der Klauseln 16.1 und 16.2 gehören auch der Ehepartner des Vertriebspartners, dessen Mitgliedschaft gemäß Klausel 2.1 dieser DXN-Regeln und -Vorschriften registriert ist, ebenso wie eine Person, die kein Vertriebspartner ist, oder einen Partner, Aktionär oder Direktor des Unternehmens, der Gesellschaft oder einer Partnerschaft oder deren Bevollmächtigter.
- 16.4 Die Vertriebspartnerschaft eines Vertriebspartners und der Parteien gemäß Klausel 16.3, die gegen diese Klausel verstoßen, wird von DXN unverzüglich suspendiert oder gekündigt.

### **17. Verstoß gegen die DXN - Vertriebsregeln und -vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN - Marketingplan und deren Richtlinien**

- 17.1 Verstößt ein Vertriebspartner gegen Bestimmungen der DXN-Vertriebsregeln und -vorschriften, des Verhaltenskodex, des DXN-Marketingplans oder deren Richtlinien, kann seine Vertriebspartnerschaft mit sofortiger Wirkung suspendiert oder beendet werden.
- 17.2 Während der Untersuchung von DXN wegen des mutmaßlichen Verstoßes gegen die DXN-Vertriebsregeln und -vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN - Marketingplan und/oder deren Richtlinien, gilt Folgendes oder eine Kombination davon:

## Vertriebsregeln und -vorschriften

- (a) DXN kann dem Vertriebspartner eine mündliche Verwarnung, eine schriftliche Verwarnungsmitteilung oder SCN-Mitteilung (Show Cause Notice) oder eine andere Ankündigung zukommen lassen;
  - (b) DXN kann die Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners suspendiert und dessen Vorteile, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Bonus, Anreize, Provisionen, Ansprüche usw., zurückhalten, verfallen lassen oder einziehen;
  - (c) DXN behält sich das Recht vor, den genannten Vertriebspartner von der Teilnahme an oder der Durchführung von Aktivitäten auszuschließen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Aufgabe von Bestellungen, den Verkauf oder Kauf, den Vertrieb mit DXN - Produkten, die Netzwerkaktivitäten, das Sponsoring, die Änderung seiner Vertriebsinformationen, die Teilnahme an Schulungen und Seminaren, die Teilnahme an DXN-Aktivitäten, die Teilnahme an Werbeaktivitäten oder Incentive-Anreizkampagnen, den Erhalt von Bonus, Kommissionen oder Incentives, bis DXN eine endgültige Entscheidung getroffen hat.
- 17.3 Wurde einem Vertriebspartner eine SCN zugestellt, muss der Vertriebspartner innerhalb von vierzehn (14) Tagen ab dem Datum der SCN oder innerhalb einer anderen von DXN festgelegten Frist seine Erklärung in einem formellen Schreiben zu dem angeblichen Verstoß vorlegen, das DXN prüfen muss. Unterlässt der Vertriebspartner innerhalb der festgelegten Frist eine schriftliche Erklärung zu der besagten SCN, gilt dies als Anerkennung des angeblichen Verstoßes und verzichtet auf sein Recht zur Stellungnahme und Erklärung. In diesem Fall ist DXN berechtigt, alle von ihr als angemessen erachteten Disziplinarmaßnahmen zu verhängen, einschließlich der Kündigung der Vertriebspartnerschaft ohne weitere Benachrichtigung des Vertriebspartners.
- 17.4 Auf Grundlage der aus zusätzlichen Quellen oder aus der Untersuchung der Aussagen und Fakten durch DXN sowie der während der Antwortfrist an DXN übermittelten Informationen, die DXN während der Antwortfrist vorgelegt wurden, entscheidet DXN die gegen den Vertriebspartner zu ergreifenden Maßnahmen, einschließlich der Beendigung des Vertriebsvertrags mit dem Vertriebspartner. DXN behält sich das Recht vor, bei ähnlichen Verstößen gegen die Vertriebsregeln und -vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN-Marketingplan oder eine seiner Richtlinien nach eigenem Ermessen von Fall zu Fall Disziplinarmaßnahmen zu ergreifen.
- 17.5 Im Falle der Beendigung der Vertriebspartnerschaft eines Vertriebspartners verfallen der Vertriebsvertrag/Status des Vertriebspartners sowie alle Vorteile gemäß dem DXN-Marketingplan, einschließlich, aber nicht begrenzt auf Begünstigungen aus Werbeaktivitäten, Incentive - Anreizkampagnen und

## Vertriebsregeln und -vorschriften

Ansprüchen. Von diesem Zeitpunkt an ist dem gekündigten Vertriebspartner automatisch untersagt, in jeglicher Weise mit DXN-Produkten, Netzwerken oder Aktivitäten umzugehen.

- 17.6 Ein gekündigter Vertriebspartner kann nach Ablauf von sechs (6) Monaten eine neue Vertriebspartnerschaft bei DXN beantragen. Die Annahme des Antrags bedarf jedoch der Prüfung und vorherigen Genehmigung durch DXN. Falls der gekündigte Vertriebspartner ohne vorherige Zustimmung von DXN einen neuen Vertriebspartnerschaftsvertrag abgeschlossen hat, behält sich DXN das Recht vor, diese neue Vertriebspartnerschaft jederzeit und ohne weitere Ankündigung zu beenden.
- 17.7 Der Begriff „Vertriebspartners“ gemäß dieser Klausel 17 umfasst auch den Ehepartner des Vertriebspartners, dessen Mitgliedschaftsregistrierung gemäß Klausel 2.1 dieser DXN - Regeln und - Vorschriften erfolgt, sowie eine Person, die kein Vertriebspartner ist, Partner, Aktionär oder Direktor der Kapitalgesellschaft, privaten Unternehmens oder einer Partnerschaft bzw. deren Bevollmächtigten.

### 18. Begünstigter

- 18.1 Ein Vertriebspartner kann jede Person derselben Nationalität als seinen Begünstigten benennen. Wird im Vertriebspartnerschaftsformular kein Begünstigter benannt, so gilt der nächste Angehörige als Begünstigter. Sollte es jedoch nach dem Tod eines Vertriebspartners zu Streitigkeiten bezüglich des Begünstigten kommen, entscheidet das zuständige Gericht über den Begünstigten. DXN behält sich das Recht vor, alle Leistungen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Bonuszahlungen und Kommissionen, auszusetzen, bis ein Gerichtsbeschluss vorliegt.
- 18.2 Ein Vertriebspartner darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von DXN keine Rechte aus seiner Vertriebspartnerschaft auf eine andere Person übertragen. Ein Vertriebspartner ist berechtigt, seine Partnerverpflichtungen zu delegieren, ist jedoch letztendlich für die Einhaltung der geltenden Gesetze und Vorschriften verantwortlich.

### 19. DXN - Eigentum

- 19.1 Das gewerbliche Eigentum von DXN, einschließlich, aber nicht begrenzt auf „DXN“, „DAXEN“, „DAEHSAN“, DXN-Logos, Marken, Handelsnamen, Dienstleistungsmarken, Produktnamen und andere materielle oder immaterielle Vermögenswerte, unabhängig davon, ob diese registriert sind oder nicht, Videobänder, Briefpapier, Druckmaterialien, die von oder im Zusammenhang

# Vertriebsregeln und -vorschriften

mit DXN bereitgestellt werden („Geistiges Eigentum“). Daher dürfen diese ohne vorherige schriftliche Genehmigung von DXN von keinem Vertriebspartner verwendet, extrahiert oder reproduziert werden.

- 19.2 Dem Vertriebspartner ist es untersagt, die geistigen Eigentumsrechte in seinem Firmen -, Unternehmens - oder Betriebsnamen im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit zu verwenden, ohne zuvor die schriftliche Zustimmung von DXN einzuholen. DXN behält sich das Recht vor, eine erteilte Zustimmung jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu widerrufen.
- 19.3 Sämtliche Werbematerialien, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Flyer, Visitenkarten, Broschüren und Bücher, die gemäß dem nachstehenden Unterklausel erstellt werden, dürfen nur durch persönlichen Kontakt verteilt werden. Eine Veröffentlichung an öffentlichen Orten, der Versand per Massenpost, das Einlegen in Briefkästen oder eine Verbreitung über sonstige unpersönliche Weise ist nicht gestattet. Die Materialien dürfen nicht durch unaufgeforderte Fax- oder E-Mail-Nachrichten verbreitet werden.

## 20. Vertriebspartnervvertrag

Eine Vereinbarung zwischen einem Vertriebspartner und DXN tritt in Kraft, sobald die Vertriebspartnerschaft von DXN genehmigt wurde. Ein Vertriebspartner erklärt sich unwiderruflich damit einverstanden, die DXN - Vertriebspartnerregeln und - Vorschriften, den Verhaltenskodex, den DXN - Marketingplan sowie alle diesbezüglichen Richtlinien einschließlich aller künftigen Änderungen, Ergänzungen oder Modifikationen einzuhalten.

## 21. Übertragung einer Vertriebspartnerschaft

Die Übertragung der Vertriebspartnerschaft kann in folgenden Fällen beantragt werden:

- 21.1 **Tod.** Im Fall des Hinscheidens eines Vertriebspartners übernimmt der Begünstigte automatisch die Vertriebspartnerschaft. Ist kein Begünstigter benannt, richtet sich die Übertragung der Vertriebspartnerschaft nach den geltenden Gesetzen des jeweiligen Landes. DXN behält sich das Recht vor, sämtliche Leistungen, einschließlich Boni und Provisionen, bis zur Klärung des Problems auszusetzen.
- 21.2 **Krankheit.** Arbeitsunfähigkeit. Ein Vertriebspartner, der das 65. Lebensjahr vollendet hat oder aus gesundheitlichen Gründen nicht mehr in der Lage ist, das DXN-Geschäft fortzuführen, kann, sofern DXN dies akzeptiert, seine Vertriebspartnerschaft auf eine beliebige Person oder einen Begünstigten übertragen.
- 21.3 **Sonstige Fälle.** In allen anderen von DXN als angemessen erachteten Fällen.

# Vertriebsregeln und -vorschriften

## 22. Doppelregistrierung

- 22.1 Ein Vertriebspartner darf nur einen Vertriebspartnercode besitzen. Eine Doppelregistrierung liegt vor, wenn ein Vertriebspartner mehr als einen Vertriebspartnercode in seinem eigenen Namen oder in Vertretung besitzt.
- 22.2 Für den Fall, dass eine Doppelregistrierung festgestellt und bestätigt wird, behält sich DXN das Recht vor, – und wird – den neuen Vertriebspartnercode mit sofortiger Wirkung und ohne weitere Vorankündigung zu kündigen. Dementsprechend überträgt DXN alle Downlines und angesammelten PVs des neuen Vertriebscodes auf den ursprünglichen Vertriebscode.
- 22.3 Gegen jeden Vertriebspartner oder Sponsor, der direkt oder indirekt in einen Fall doppelter Registrierung verwickelt ist, können Disziplinarmaßnahmen wie Suspendierung oder Kündigung eingeleitet werden.

## 23. Antrag auf Änderung des Sponsors

- 23.1 Ein Antrag auf Wechsel des Sponsors ist bei DXN nicht zulässig.
- 23.2 Wenn ein Vertriebspartner dennoch auf einer Änderung seines Sponsors besteht, kann er DXN schriftlich um die Kündigung seiner bestehenden Vertriebspartnerschaft beantragen und nach Ablauf von weiteren sechs (6) Monaten einen neuen Vertriebsvertrag unter einem neuen Sponsor bewerben.
- 23.3 Ein Vertriebspartner, dessen Vertriebspartnerschaft inaktiv ist, kann gemäß den in Klausel 3 festgelegten Verfahren eine neue Vertriebspartnerschaft beantragen.
- 23.4 Ein Vertriebspartner darf einen anderen Vertriebspartner weder direkt noch indirekt dazu ermutigen, überreden, einbeziehen oder dabei unterstützen, zu einem anderen Sponsor zu wechseln. Dies umfasst auch das Anbieten finanzieller oder anderer materieller oder immaterieller Anreize oder Vorteile, um den Vertriebspartner dazu zu bewegen, seine bestehende Vertriebspartnerschaft zu beenden und sich dann bei einem anderen Sponsor zu registrieren. Jeder Vertriebspartner, der für eine solche Praxis verantwortlich gemacht wird, kann mit sofortiger Wirkung suspendiert oder seine Vertriebspartnerschaft beendet werden.
- 23.5 Das in dieser Klausel 23 beschriebene Verfahren findet keine Anwendung auf Registrierungen gemäß Klausel 2.1(b).

## 24. Direktverkaufsvertrag und Widerrufsfrist (Cooling-Off-Periode)

- 24.1 Bei jedem Kauf im Wert von 300RM oder mehr muss ein Vertriebspartner s einen Kunden eine Widerrufsfrist von zehn (10) Werktagen einräumen und jeden Kunden in der gesetzlich vorgeschriebenen Form über sein Recht auf Rücktritt oder Kündigung des Kauf- oder Einzelhandelsverkaufsvertrags innerhalb von

## Vertriebsregeln und -vorschriften

zehn (10) Werktagen ab dem Tag nach Abschluss des Kaufs oder Vertrags informieren und dem Kunden die gesetzlich vorgeschriebene Widerrufsbelehrung zur Verfügung stellen, damit der Einzelhandelskunde diese auf Wunsch verwenden kann. Während der Widerrufsfrist werden dem Kunden keine Produkte geliefert und keine Zahlungen vom Kunden angenommen, es sei denn, der Kunde hat mindestens zweiundsiebzig (72) Stunden nach Unterzeichnung des Kaufvertrags eine schriftliche Mitteilung mit der Forderung nach Lieferung vor Ablauf der Widerrufsfrist gesendet.

- 24.2 DXN empfiehlt den Vertriebspartnern, innerhalb der Widerrufsfrist einer ] Rückerstattung oder einen Produktaustausch nachzukommen. Darüber hinaus muss ein Vertriebspartner seinem Einzelhandelskundeneine Geld-zurück-Garantie von zehn (10) Tagen gewähren. Dies bedeutet, dass ein Vertriebspartner dem Kunden auf Anfrage den vollen Kaufpreis zurückerstatten muss. Voraussetzung ist lediglich, dass der Endkunde die Rückerstattung innerhalb von zehn (10) Werktagen nach Lieferdatum der Produkte beantragt und das unbenutzte Produkt an den Vertriebspartner zurücksendet.

*\* Dieser Absatz 24 ist für Deutschland nicht anwendbar.*

### 25. Rückkaufrichtlinie (Buy Back Policy)

- 25.1 DXN verfolgt eine Rückkaufpolitik, um die maximale Zufriedenheit seiner Vertriebspartner zu gewährleisten. Diese Richtlinie ermöglicht es jedem Vertriebspartner, nicht verkaufte DXN - Produkte im Originalzustand und in handelsüblicher Qualität innerhalb von 180 Tagen nach dem Kaufdatum zurückzugeben. Produkte im „Originalzustand und in handelsüblicher Qualität“ sind Produkte, die sich noch auf dem Markt befinden (deren Produktion noch nicht eingestellt wurde), deren Preisschild noch intakt und sauber ist, deren ungeöffnete Verpackung innerhalb des Haltbarkeitsdatums und in gutem Zustand ist. DXN behält sich das Recht vor, zurückgegebene Produkte abzulehnen, die diesen Spezifikationen oder Bedingungen nicht entsprechen und den jeweiligen Richtlinien des jeweiligen Landes unterliegen. Die Vertriebspartner müssen die Rückkaufformulare in jeder DXN - Niederlassung ausfüllen.
- 25.2 Vertriebspartner, die ihre Vertriebspartnerschaft beenden möchten, können alle unverkauften DXN-Produkte, die sich im ursprünglichen Zustand und von handelsüblicher Qualität befinden, in einer DXN-Niederlassung zurückgeben.
- 25.3 DXN zieht bei allen zurückgegebenen Produkten 90 % des SV ab – entsprechend 85 % für bereits gezahlte Boni und 5 % Bearbeitungsgebühr.
- 25.4 Zurückgegebene Produkte müssen von folgenden Dokumenten begleitet werden :
- (a) Zahlungsbelege / Rechnungen für die Produkte (es werden lediglich Originaldokumente akzeptiert - keine Kopien);



## Vertriebsregeln und -vorschriften

- (b) einer gültigen Vertriebspartnerkarte (sofern zutreffend); und
  - (c) einem Kündigungsschreiben des Vertriebspartnerrechts (sofern zutreffend).
- 25.5 DXN wird den Betrag abzüglich ausbezahlter Bonusbeträge, Bearbeitungsgebühr und anderweitig ausstehenden Geldern per Verrechnungsscheck an den Partner zurücksenden. Der Verrechnungsscheck wird dem Partner innerhalb von dreißig (30) Tagen nach dem Datum der Produktrückgabe per Einschreiben oder Kurier zugestellt.
- 25.6 Vertriebspartnern wird geraten, keine übermäßigen Einkäufe zu tätigen. Käufe sollten auf Basis realistischer Schätzungen für Kundenbestellungen getätigt werden.

### 26. Vorschriften für die Website des Vertriebspartners (Distributor Website Regulations)

- 26.1 Im Sinne dieses Abschnitts bezeichnet der Begriff „Website des Vertriebspartners“ jede Art von Website (einschließlich, aber nicht beschränkt auf Websites sozialer Netzwerke), die vom Vertriebspartner oder seinen Vertretern zum Zweck der Werbung für DXN und/oder seine Produkte registriert, erstellt und verwaltet wird. Zur Klarstellung bedeutet „registriert“, dass die Registrierung durch einen Vertriebspartner oder einer Gruppe von Vertriebspartnern bei einem unabhängigen Drittanbieter von Online-Diensten/Webhosting-Diensten erfolgt, von dem die Website des Vertriebspartners gehostet wird, und steht nicht in Zusammenhang mit der von DXN betriebenen Website.
- 26.2 DXN ermutigt seine Vertriebspartner, das Internet zu nutzen, um DXN - Produkte zu bewerben und gleichzeitig ihr DXN - Geschäft und - Netzwerk auszubauen. DXN übernimmt jedoch keine Verantwortung für die Inhalte der Vertriebspartner - Website, einschließlich etwaiger Urheberrechts- oder Markenrechtsverletzungen Dritter und/oder Bemerkungen/Kommentare von Besuchern, die auf der Vertriebspartner - Website veröffentlicht werden. DXN haftet nicht für straf - und / oder zivilrechtliche Folgen, die sich aus der Nutzung der Vertriebspartner - Website ergeben.
- 26.3 Die Website eines Vertriebspartners muss die Angaben zu den Vertriebspartnern enthalten, wie z. B. ihren vollständigen Namen und ihren Vertriebspartnercode. Vertriebspartner sind verpflichtet, auf ihrer Website klar und deutlich darauf hinzuweisen, dass es sich um eine unabhängige Vertriebspartner-Website handelt. Website.

***„Diese Website ist bei einem unabhängigen Vertriebspartner von DXN oder einer Gruppe unabhängiger Vertriebspartner von DXN registriert und/oder wird von diesen betrieben. DXN unterstützt keine Informationen auf dieser Website und übernimmt auch keine zivil- und/oder strafrechtliche Haftung, die***

## Vertriebsregeln und -vorschriften

*sich aus dieser Website ergibt. Die Informationen zu DXN-Produkten und/oder DXN selbst auf dieser Website dienen nicht der Diagnose, Behandlung, Heilung oder Vorbeugung von Krankheiten oder ersetzen medizinischen Rat oder eine medizinische Behandlung. Die auf dieser Website bereitgestellten Informationen dienen nur zu Informationszwecken und sind nicht als medizinischer Rat oder Ersatz für eine ärztliche Beratung und/oder Untersuchung gedacht. Die offizielle Website von DXN finden Sie unter [www.dxn2u.com](http://www.dxn2u.com).“*

- 26.4 Die Website eines Vertriebspartners darf keine unbegründeten Behauptungen / Informationen über Einnahmen aus dem DXN - Geschäft oder über DXN - Produkte enthalten. Jede Beschreibung von DXN - Produkten oder Informationen zu DXN, die auf der Website des Vertriebspartners veröffentlicht werden, dürfen Inhalte von der offiziellen DXN - Website verwenden, sofern der Vertriebspartner einen Link oder Informationen zum Standort des Originalmaterials anzeigt.
- 26.5 Der Vertriebspartner trägt die volle Verantwortung für jeglichen Missbrauch oder jegliche Falschdarstellung seiner Website. Jeder Verstoß gegen diesen Artikel und seine Unterartikel führt zu Disziplinarmaßnahmen, wie beispielsweise der Suspendierung oder Kündigung der Vertriebspartnerschaft des Vertriebspartners.

### 27. Werbeaktivitäten und Anreizkampagnen (Incentive)

- 27.1 Vertriebspartner müssen die jeweiligen Regeln und Vorschriften für alle Werbeaktivitäten und Incentive-Kampagnen einhalten.
- 27.2 Wenn zu irgendeinem Zeitpunkt der Werbeaktivitäten oder Anreizkampagnen gegen einen Vertriebspartner disziplinarische Ermittlungen laufen oder ihm wegen eines Verstoßes gegen die Regeln und Vorschriften der DXN - Vertriebspartnerschaft eine SCN ausgestellt wurde oder ausgestellt werden soll, behält sich DXN das uneingeschränkte Recht vor, einen Vertriebspartner jederzeit von sämtlichen Werbeaktivitäten oder Anreizkampagnen auszuschließen oder oder zu disqualifizieren.

### 28. Rechtsstreitigkeiten und Ansprüche

Wird einem Vertriebspartner die Verletzung von Eigentumsrechten Dritter in Bezug auf DXN - Eigentum vorgeworfen oder wird er aufgrund seines Geschäftsverhaltens oder anderer Handlungen, die DXN, seinen Ruf oder seine materiellen und immateriellen Vermögenswerte direkt oder indirekt schädigen oder gefährden, verklagt, so hat der betroffene Vertriebspartner DXN unverzüglich zu benachrichtigen. Ohne schriftliche Zustimmung von DXN darf der Vertriebspartner in Bezug auf diese Ansprüche und Klagen keine Maßnahmen ergreifen. DXN kann auf eigene Kosten und nach angemessener Vorankündigung alle Maßnahmen ergreifen, die es zum Schutz von DXN, seinem

## Vertriebsregeln und -vorschriften

Ruf und / oder seinem materiellen und immateriellen Eigentum für notwendig erachtet (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Kontrolle diesbezüglicher Rechtsstreitigkeiten oder Vergleichsverhandlungen).

### 29. Allgemeine Geschäftsethik

- 29.1 DXN ist ein Mitglied der Direct Selling Association (DSA) in Malaysia sowie in vielen anderen Ländern weltweit und hält sich an dessen Verhaltenskodex. Zusätzlich zu den in diesem Abschnitt aufgeführten ethischen Richtlinien sind Vertriebspartner angehalten, den Verhaltenscodex zu lesen und sich die darin enthaltenen Prinzipien zu verinnerlichen.
- 29.2 Ein Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass er keine irreführenden, unfairen, ungenauen oder abwertenden Vergleiche, Behauptungen, Darstellungen oder Aussagen über DXN, deren Produkte, Dienstleistungen oder kommerziellen Aktivitäten, über andere Personen, über andere Unternehmen (einschließlich Wettbewerber), deren Produkte oder Geschäftstätigkeiten machen wird.
- 29.3 Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass sämtliche Ansprüche oder Erklärungen bezüglich der Geschäftsmöglichkeit mit den in den aktuell von DXN vertriebenen Materialien und der Literatur enthaltenen Angaben übereinstimmen und auf diese beschränkt sein müssen. Diese Ansprüche oder Erklärungen müssen außerdem den geltenden Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften usw. entsprechen.
- 29.4 Kein Vertriebspartner darf behaupten, dass eine Person ohne erheblichen eigenen Einsatz und Arbeitsaufwand Gewinne oder Umsätze erzielen kann oder wird.
- 29.5 Kein Vertriebspartner darf unangemessene, irreführende oder nicht repräsentative repräsentative Angaben hinsichtlich potenzieller Einkünfte machen.

### 30. Rechte von DXN

DXN behält sich das uneingeschränkte Recht vor, jederzeit und auch ohne vorherige Ankündigung die Vertriebsregeln und -vorschriften, den Verhaltenskodex, den Marketingplan von DXN und alle seine Richtlinien zu ändern, abzuwandeln, zu ergänzen oder zu modifizieren oder und die Vertriebspartnerschaft eines Vertriebspartners zu widerrufen, auszusetzen oder zu beenden, wenn DXN dies für erforderlich und angemessen hält.

# Vertriebsregeln und -vorschriften

## 31. Auslegung und maßgebliche Fassung

- 31.1 Im Falle von Zweifeln, Unstimmigkeiten oder Konflikten hinsichtlich der wahren Bedeutung dieser DXN - Vertriebsregeln und -vorschriften behält sich DXN das Recht vor, die endgültige Auslegung solcher Zweifel, Unstimmigkeiten oder Widersprüche vorzunehmen.
- 31.2 Bei Streitigkeiten, Unstimmigkeiten oder Abweichungen zwischen der englischen Version und anderen übersetzten Versionen der DXN - Vertriebsregeln und -vorschriften ist die englische Version maßgebend.