

Allgemeine Vertriebspartnerbedingungen einschließlich abweichender Gerichtsstandsvereinbarung Präambel /Ethische Regeln

Wir begrüßen Sie im Namen unseres Unternehmens herzlich als neuen Premium Vertriebspartner (künftig Vertriebspartner) und wünschen Ihnen den bestmöglichen Erfolg für Ihre Tätigkeit als selbständiger Vertriebspartner von QN Europe Sales & Marketing Limited, Core B, Block 71, The Plaza, Park West, 12 Dublin, Irland (im Folgenden: QN EUROPE); E-Mail: eu.support@qneurope.com; und vor allem viel Freude bei dem Vertrieb unserer Waren. Bei dem Vertrieb unserer Waren und dem Kontakt mit anderen Menschen steht für uns stets die Verbraucherfreundlichkeit und –sicherheit, Seriosität, ein faires Miteinander untereinander sowie im gesamten Umfeld des Netzwerk-Marketings ebenso wie die Wahrung der Gesetze und guten Sitten unverrückbar im Vordergrund.

Daher möchten wir Sie bitten, die folgenden ethischen Regeln ebenso wie unsere Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen sehr gründlich zu lesen und sich die Vorgaben zu Ihrem täglichen Leitmotiv für die Ausübung Ihrer selbständigen Tätigkeit zu machen.

Ethische Regeln für den Umgang mit Verbrauchern

- Unsere Vertriebspartner beraten ihre Kunden oder Organisation ehrlich und aufrichtig und klären etwaige Missverständnisse zu Waren, der Geschäftsmöglichkeit oder anderen Aussagen während eines Beratungsgesprächs auf.
- Auf Vertriebspartner oder Kundenwunsch wird auf ein Verkaufsgespräch verzichtet, das Gespräch verschoben oder ein begonnenes Gespräch freundlich abgebrochen.
- Während eines Erstkontakts informiert der Vertriebspartner den Verbraucher über sämtliche Punkte, welche die Ware (z.B. Verwendungszweck, Beschaffenheit, Anwendung), oder auch – auf Wunsch des Verbrauchers – die Vertriebsmöglichkeit betreffen.
- Alle Informationen zu den Waren müssen umfassend sein und der Wahrheit entsprechen. Die Vertriebspartner sind unter anderem auf die Einnahmehinweise und Vorsichtsmaßregeln auf den Produktetiketten und etwaigem Begleitmaterial hinzuweisen. Einem Vertriebspartner ist es untersagt, irreführende Aussagen oder gar Versprechungen in jeglicher Form zu den Waren zu machen.
- Ein Vertriebspartner darf keine Behauptungen über Waren oder deren Eigenschaften oder Wirkungen aufstellen, sofern diese nicht von QN EUROPE freigegeben worden sind.
- Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Produkten durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind.
- Ein Vertriebspartner darf keine Angaben im Hinblick auf seine Vergütung oder die potenzielle Vergütung von anderen Vertriebspartnern machen. Weiterhin darf ein Vertriebspartner keine Vergütungen garantieren, versprechen oder sonst Erwartungen schüren.
- Ein Vertriebspartner darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan oder die Waren von QN EUROPE von einer staatlichen Behörde genehmigt oder zugelassen sind oder unterstützt werden. In Deutschland wurde der Vergütungsplan gerichtlich überprüft:

Ethische Regeln für den Umgang mit Vertriebspartnern

- Vertriebspartner gehen stets fair und respektvoll miteinander um. Vorgenanntes gilt auch für den Umgang zu Vertriebspartnern anderer Network-Marketing Unternehmen.
- Neue Vertriebspartner werden wahrheitsgemäß über ihre Rechte und Pflichten informiert. Angaben zu möglichen Umsatz- und Erwerbchancen sind zu unterlassen.
- Es dürfen keine mündlichen Zusicherungen zu Waren und Leistungen der QN EUROPE gemacht werden.
- Es ist Vertriebspartnern nicht gestattet, Vertriebspartner anderer Unternehmen abzuwerben. Ferner ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, andere Vertriebspartner zum Wechseln eines Sponsors innerhalb von QN EUROPE zu bewegen.
- Die Pflichten der §§ 7–10 der nachfolgenden Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen sind zugleich als ethische Regeln stets einzuhalten.

Ethische Regeln für den Umgang mit anderen Unternehmen

- Zu anderen Unternehmen des Network-Marketing Bereichs verhalten sich die Vertriebspartner von QN EUROPE stets fair und ehrlich.
- Systematische Abwerbungen von Vertriebspartnern anderer Unternehmen werden unterlassen.
- Herabsetzende, irreführende oder unlautere vergleichende Aussagen zu Waren oder Vertriebssystemen anderer Unternehmen sind verboten.

Diese ethischen Regeln unseres Unternehmens vorangestellt, möchten wir Sie nun mit den Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen von QN EUROPE vertraut machen.

§ 1 Geltungsbereich

(1) Die nachstehenden Geschäftsbedingungen sind Bestandteil eines jeden Vertriebspartnervertrages zwischen der QN Europe Sales & Marketing Limited, Core B, Block 71, The Plaza, Park West, 12 Dublin, Irland (im Folgenden: QN EUROPE) und dem unabhängigen und selbständigen Vertriebspartner.

(2) QN EUROPE erbringt ihre Leistungen ausschließlich auf der Grundlage dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen.

§ 2 Vertragsgegenstand

(1) QN EUROPE ist ein innovatives Unternehmen, das in Europa, Deutschland und anderen Staaten über ein Vertriebspartnernetzwerk hochwertige Verbrauchs- (z.B. Nahrungsergänzungen) und Luxusprodukte (wie z.B. Uhren) ebenso wie Reiseleistungen (künftig: Waren) vertreibt. Der Vertriebspartner soll für QN EUROPE Waren vermitteln, so dass die Vermittlung der Waren die Grundlage seines Geschäfts bildet, ohne dass eine Verpflichtung zum Bezug von Waren besteht. Für seine Tätigkeit als Vermittler erhält der Vertriebspartner eine entsprechende Provision je erfolgreicher Vermittlung eines Warenverkaufs. Um Vertriebspartner zu werden, kann sich jener bei QN EUROPE registrieren lassen. Für die vorgenannte Tätigkeit ist es nicht erforderlich, andere Vertriebspartner zu werben. Für diese Tätigkeit ist es außerdem nicht erforderlich, dass der

Vertriebspartner über den Erwerb des Vertriebspartner-Paketes hinaus finanzielle Aufwendungen tätigt oder eine Mindestanzahl von Waren von QN EUROPE abnimmt. Erforderlich ist lediglich die Registrierung.

(2) Zusätzlich besteht die Möglichkeit nicht aber die Pflicht, andere Vertriebspartner zu werben, die Waren für QN EUROPE vertreiben. Für diese Tätigkeit erhält der werbende Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikation eine entsprechende Provision auf den Produktumsatz des geworbenen Vertriebspartners. Für die Werbung eines neuen Vertriebspartner an sich hingegen wird ausdrücklich keine Provision geleistet. Die Provision ebenso wie die Art und Weise der Auszahlung richtet sich nach dem zu diesem Zeitpunkt geltenden Vergütungsplan.

(3) Für die Aufnahme und Durchführung seiner Tätigkeit stellt QN EUROPE dem Vertriebspartner ein Online-Back-Office zur Verfügung, das es dem Vertriebspartner ermöglicht, einen stets aktuellen und umfangreichen Überblick über seine Umsätze, Provisionen und die Vertriebspartner- und Downline-Entwicklungen zu haben.

§ 3 Allgemeine Voraussetzungen für den Vertragsabschluss

(1) Ein Vertragsabschluss ist mit juristischen Personen, Personengesellschaften oder natürlichen Personen möglich, die bzw. deren Verantwortliche das 18. Lebensjahr vollendet haben, Bürger des Staates des Registrierungsantrages sind oder dort eine Aufenthaltserlaubnis haben und Unternehmer sind und die im Besitz eines Gewerbenachweises (z.B. Gewerbescheins) sind (soweit erforderlich). Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher und/oder Personen /Verantwortliche ohne mindestens eine Aufenthaltserlaubnis im Staat des Registrierungsantrages zu haben, ist nicht möglich.

(2) Sofern eine juristische Person (z. B. GmbH, AG, Ltd.) einen Vertriebspartnerantrag einreicht, sind der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung ebenso wie die Umsatzsteueridentifikationsnummer in Kopie vorzulegen. Der Antragsteller muss mindestens 18 Jahre alt sein. Die Gesellschafter sind gegenüber jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der juristischen Person.

(3) Bei Personengesellschaften (z.B. GBR, OHG, KG) sind – sofern vorhanden – ebenfalls der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung ebenso wie die Umsatzsteueridentifikationsnummer in Kopie vorzulegen und es müssen alle Gesellschafter namentlich genannt werden. Der Antragsteller muss mindestens 18 Jahre alt sein. Die Gesellschafter sind gegenüber jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Personengesellschaft.

(4) Soweit Online-Bestell- oder Auftragsformulare verwendet werden, gelten diese als Bestandteil des Vertrages.

(5) Der Vertriebspartner kann sich für die Aufnahme seiner Tätigkeit als Vertriebspartner bei QN EUROPE registrieren. Bei der Registrierung ist er verpflichtet, den Vertriebspartnerantrag vollständig und ordnungsgemäß auszufüllen und an QN EUROPE auf den vorgegebenen Weg zu übermitteln. Zudem akzeptiert der Vertriebspartner durch entsprechendes aktives Häkchensetzen vor Abschluss des Registrierungsvorganges diese Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen als zur Kenntnis genommen und akzeptiert dieselben als Vertragsbestandteil.

(6) Änderungen der relevanten personenbezogenen Daten des Vertriebspartners sind unverzüglich im Backoffice von QN EUROPE an der hierfür vorgegebenen Stelle vorzunehmen.

(7) Vertriebspartner unter 21 Jahren dürfen in den ersten 4 Wochen nach der Registrierung nur Produkte im Wert von maximal 1.000 BV kaufen.

(8) QN EUROPE behält sich das Recht vor, Vertriebspartneranträge nach eigenem Ermessen ohne jegliche Begründung abzulehnen. Arbeitnehmern oder sonstigen Mitarbeitern von QN-EUROPE oder einem verbundenen Unternehmen und deren unmittelbare Familienangehörige (z. B. Ehepartner, Mutter, Vater, Bruder, Schwester etc.), die ihren Wohnsitz im gleichen Haushalt wie der Beschäftigte haben, ist eine Vertriebspartnerschaft ausdrücklich nicht gestattet.

(9) Für den Fall eines Verstoßes gegen die in den Absätzen (1) bis (5), (7) und (8) Satz 2 geregelten Pflichten, ist QN EUROPE ohne vorherige Abmahnung berechtigt, den Vertriebspartnervertrag fristlos zu kündigen und gegebenenfalls ausbezahlte Provisionen zurückzufordern. Zudem behält sich QN EUROPE für diesen Fall der fristlosen Kündigung die Geltendmachung weiterer Schadensersatzansprüche ausdrücklich vor.

§ 4 Status des Vertriebspartners als Unternehmer

(1) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger und unabhängiger Unternehmer. Dabei gehen die Parteien übereinstimmend davon aus, dass der Vertriebspartner zunächst nebenberuflich tätig ist. Er ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter oder Makler von QN EUROPE. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der Vertriebspartner unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von QN EUROPE und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten und der Pflicht zur ordnungsgemäßen Zahlung seiner Arbeitnehmer, sofern er welche beschäftigt. Der Vertriebspartner hat seinen Betrieb – soweit erforderlich - im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten und zu betreiben.

(2) Der Vertriebspartner ist als selbständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z.B. Einholung einer Umsatzsteueridentifikationsnummer oder Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung, wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung, sofern erforderlich) eigenverantwortlich. Insoweit versichert der Vertriebspartner, alle Provisionseinnahmen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit für QN EUROPE erwirtschaftet, an seinem Sitz ordnungsgemäß zu versteuern. QN EUROPE behält sich vor, von der vereinbarten Provision die jeweilige Summe für Steuern und Abgaben in Abzug zu bringen bzw. Schadensersatz oder Aufwendungsersatz einzufordern, die/der ihr durch einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben erwächst, außer der Vertriebspartner hat den Schaden oder die Aufwendung nicht zu vertreten. Von QN EUROPE werden keine Sozialversicherungsbeiträge für den Vertriebspartner entrichtet. Der Vertriebspartner ist nicht bevollmächtigt, im Namen von QN EUROPE Willenserklärungen abzugeben oder Verpflichtungen einzugehen.

§ 5 Einbeziehung des Vergütungsplans, der Verfahren und Richtlinien

(1) Der QN EUROPE-Vergütungsplan und die darin enthaltenen Vorgaben ebenso wie die Verfahren und Richtlinien (policies and procedures) sind ebenfalls ausdrücklich Bestandteil des Vertriebspartnervertrages (Service Marketing Agreements). Der Vertriebspartner muss diese Vorgaben gemäß der jeweils gültigen Fassung stets einhalten.

(2) Mit der Versendung des Online-Antrages an QN EUROPE versichert der Vertriebspartner zugleich, dass er den QN EUROPE-Vergütungsplan ebenso wie die Verfahren und Richtlinien (policies and procedures) zur Kenntnis genommen hat und diesen als Vertragsbestandteil akzeptiert.

§ 6 Nutzung des Back Offices / Keine Verwaltungs-, Lizenz- und Wartungsgebühren

(1) Der Vertriebspartner erwirbt mit der Registrierung bei QN EUROPE und Zahlung der jährlichen Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr (enthalten im Vertriebspartner-Paket) für die Vertragslaufzeit ein Recht zur Nutzung des ihm zur Verfügung gestellten Back Offices. Das Nutzungsrecht ist als einfaches auf das konkrete Back Office bezogenes, nicht übertragbares Nutzungsrecht; dem Vertriebspartner steht kein Recht zur Änderung, Bearbeitung oder sonstigen Umgestaltung des Back Offices ebenso wenig wie kein Recht zur Erteilung von Unterlizenzen zu.

(2) Für die Nutzung ebenso wie für die Wartung, Verwaltung, Betreuung und Pflege des Back Offices berechnet QN EUROPE keine Lizenz- und Wartungsgebühr ebenso wenig wie QN EUROPE allgemeine Verwaltungsgebühren von dem Vertriebspartner verlangt.

§ 7 Pflichten des Vertriebspartners im Rahmen der Werbung und Allgemeine Pflichten

(1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, seine persönlichen Passwörter und Login-Kennungen vor dem Zugriff Dritter zu schützen.

(2) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit die Rechte oder das Eigentum (einschließlich der technischen Infrastruktur) von QN EUROPE, deren Vertriebspartnern, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, QN EUROPE, oder Dritte herabzusetzen, zu beleidigen, zu belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen. Dem Vertriebspartner ist es insbesondere nicht gestattet, falsche oder irreführende Angaben über QN EUROPE Produkte oder das Vertriebssystem zu machen. Der Vertriebspartner wird sowohl im Rahmen seiner Verkaufstätigkeit als auch im Rahmen seiner Strukturarbeit nur solche Aussagen über die Waren des QN EUROPE-Sortiments sowie über das QN EUROPE-Vertriebssystem machen, die inhaltlich den Vorgaben in den QN EUROPE Werbe- und Informationsmaterialien entsprechen. Ferner ist der Missbrauch oder die Vornahme rechtswidriger Handlungen, wie z.B. die Verwendung ungenehmigter oder unlauterer Werbung untersagt.

(3) Des Weiteren gilt auch das Verbot des Versendens von unerwünschten Werbe-E-Mails, Werbe-Socialmedia-Nachrichten; Werbe-Faxe oder Werbe-SMS (Spam).

(4) Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Verkaufsunterlagen, eigener Internetseiten, eigener Produktbroschüren, Produktlabel oder sonstiger selbständig erstellter Medien und Werbemittel ist dem Vertriebspartner nicht gestattet. Die Bewerbung von QN EUROPE Leistungen über eigene oder fremde Internetseiten ist verboten und die Werbung ausschließlich über die offiziellen Seiten von QN EUROPE erlaubt. Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Leistungen von QN EUROPE in anderen Internet Medien wie

z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook), Online Blogs oder Chatrooms bewirbt, darf er stets nur die offiziellen QN EUROPE Werbeaussagen verwenden. Ferner muss der Vertriebspartner bei der Bewerbung in anderen Internet Medien ausdrücklich darauf hinweisen, dass es sich nicht um eine offizielle Werbung oder Präsenz von QN EUROPE handelt.

(5) Die Werbung in elektronischen Medien und Massenmedien ist nur bedingt gestattet. Der Vertriebspartner darf ohne vorherige schriftliche Genehmigung nicht per TV, Kabel-TV, Radio, Zeitung, E-Mail oder durch andere Formen elektronischer Medien oder Massenmedien für die Produkte und Leistungen von QN EUROPE werben. Die Genehmigung kann im freien Ermessen von QN EUROPE ohne jegliche Begründung vorenthalten werden.

(6) Die Waren von QN EUROPE dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich bei Homeparties oder -veranstaltungen oder in Online-Webinaren von den Vertriebspartnern vorgestellt und vermittelt oder verkauft werden. Die Waren dürfen von dem Vertriebspartner ferner auf Messen und Fachausstellungen präsentiert werden. Einschränkung hierbei ist, dass der Vertriebspartner auf dieser Messe keine Produkte von Mitbewerbern oder anderen Network Marketing Unternehmen anbieten darf.

(7) Die Waren von QN EUROPE dürfen ausdrücklich NICHT in sonstigen stationären Einzelhandelsgeschäften (wie z.B. Supermärkten oder Tankstellen) oder über eigene oder fremde Onlinepräsenzen vertrieben werden, soweit die Website nicht von QN EUROPE zur Verfügung gestellt wurde.

(8) Die Waren dürfen nicht auf Versteigerungen, öffentlichen und privaten Flohmärkten, Tauschbörsen, Kaufhäusern, über einen eigenen Internetshop, Internetmärkten wie z. B. eBay, Amazon, YouTube oder auf vergleichbaren Verkaufsplätzen angeboten werden.

(9) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sich im geschäftlichen Verkehr als „Unabhängiger Vertriebspartner von QN EUROPE“ auszuweisen. Websites, Briefpapier, Visitenkarten, Autobeschriftungen sowie Inserate, Werbeunterlagen und dergleichen müssen grundsätzlich den Zusatz „Unabhängiger Vertriebspartner von QN EUROPE“ aufweisen.

(10) Besondere Werberichtlinien

(a) Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, Werbung über Verdienstmöglichkeiten oder Angaben zu seinen Provisionen gegenüber Dritten insbesondere im Zusammenhang mit Werbemaßnahmen zu machen, wobei es insbesondere untersagt, ist Einkommen zu garantieren oder Provisionschecks zum Nachweis des eigenen Erfolgs oder des Erfolgs eines Dritte zu verwenden. Vielmehr besteht stets die Verpflichtung potentielle Vertriebspartner im Rahmen von Anbahnungsgesprächen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Erzielung eines Einkommens nur durch sehr intensive und kontinuierliche Arbeit möglich ist.

(b) Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen keine Provisionen vortäuschen, die als „Kopfprämie“ oder sonstige Provision im Zusammenhang mit dem bloßen Anwerben eines neuen Vertriebspartners zu verstehen sind oder sonst Handlungen vornehmen, die den Schein erwecken, dass das beworbene Vertriebssystem ein rechtswidriges Vertriebssystem, nämlich ein illegales progressives Schneeballsystem oder Pyramidensystem oder sonst ein betrügerisches Vertriebssystem ist. Es darf nicht der Eindruck vermittelt werden, dass der Kauf von Waren erforderlich ist, damit ein Vertriebspartner für QN EUROPE tätig werden kann.

(c) Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen sich nicht an Minderjährige oder geschäftlich unerfahrene Personen richten und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um Verbraucher zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen. Bei Kontakten zu sogenannten sozial schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden die Vertriebspartner die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnissfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht entsprechenden Bestellungen veranlassen könnte.

(d) Es dürfen keine Vertriebs- und Vermarktungshandlungen vorgenommen werden, die unangemessen, illegal oder unsicher sind bzw. auf die ausgewählten Verbraucher unzulässigen Druck ausüben.

(e) Vertriebspartner werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem Verbraucher nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse, Referenzen oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von QN EUROPE offiziell autorisiert sind und diese zutreffend und nicht überholt sind. Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem beabsichtigten Zweck stehen.

(f) Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Waren durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Die Vertriebspartner werden alles unterlassen, was den Verbraucher bestimmen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.

(g) Ein Vertriebspartner darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan oder die Waren von QN EUROPE von einer staatlichen Behörde genehmigt oder zugelassen sind oder unterstützt werden oder von einer Rechtsanwaltskanzlei als rechtssicher eingestuft wird.

(h) Aufgrund strenger Regulierungen in Bezug auf Werbung für Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetikwaren soll ausschließlich das Werbematerial verwendet werden, das auf der QN EUROPE Website oder im Backoffice oder sonstwo angeboten wird. Es sollte jedem Kunden, der sich aktuell in medizinischer Behandlung befindet, empfohlen werden, sich bei seinem Arzt zu erkundigen, bevor er seine Ernährung verändert. Es dürfen im Rahmen der Tätigkeit und Werbung keine Aussagen bezüglich der Sicherheit der Produkte, deren therapeutischer Wirkung oder Heilwirkung erfolgen, es sei denn, diese sind offiziell von QN EUROPE genehmigt und/oder finden sich in dem offiziellen Werbematerial von QN EUROPE wieder. Außerdem dürfen die Vertriebspartner nicht suggerieren, dass QN EUROPE-Produkte zur Behandlung, Vorbeugung, Diagnose oder Heilung von Krankheiten genutzt werden können. QN EUROPE verbietet ferner jegliche Aussage bezüglich medizinischer Wirkung von QN EUROPE-Produkten. Der Vertriebspartner darf z.B. nicht behaupten, dass die Waren von QN EUROPE bei der Behandlung von Diabetes, Herzkrankheiten, Krebs oder anderen Krankheiten helfen. Es dürfen keine wissenschaftliche Publikationen, Literatur oder Zeugnisse verwendet oder veröffentlicht werden, die von Doktoren oder Wissenschaftlern in Bezug auf QN EUROPE-Waren oder deren Zutaten verfasst wurden.

(i) Weitere Vertragsbedingungen hierzu können unter Ziffer 11.02 der Verfahren und Richtlinien gefunden werden.

(11) Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, im Namen der QN EUROPE für oder im Interesse bzw. im Namen des Unternehmens Kredite zu beantragen und aufzunehmen, Ausgaben zu tätigen, Verpflichtungen einzugehen, Bankkonten zu eröffnen, Verträge abzuschließen oder sonstige Willenserklärungen abzugeben.

(12) Sämtliche Reisekosten, Spesen, Bürokosten, Telefonkosten oder sonstige Ausgaben für Werbematerialien sind vom Vertriebspartner verantwortlich zu übernehmen.

(13) Der Vertriebspartner ist im geschäftlichen Verkehr nicht berechtigt, Marken von mitbewerbenden Firmen negativ, herabwertend oder sonstwie gesetzeswidrig zu nennen bzw. andere Unternehmen negativ oder herabwertend zu bewerten.

(14) Sämtliche Präsentations-, Werbe-, Schulungs- und Filmmaterialien etc. (einschließlich der Lichtbilder) von QN EUROPE sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen von dem Vertriebspartner ohne ausdrückliche schriftliche Einwilligung von QN EUROPE über das vertraglich eingeräumte Nutzungsrecht hinaus weder ganz, noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder verändert oder bearbeitet werden.

(15) Auch die Verwendung (oder Änderung) des Kennzeichens QN EUROPE, einer der eingetragenen Marken, Produktbezeichnungen, Werktitel und geschäftlichen Bezeichnungen der QN EUROPE ist über die ausdrücklich zur Verfügung gestellten Werbematerialien und sonstigen offiziellen QN EUROPE Unterlagen hinaus nur mit ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung erlaubt. Es ist insbesondere nicht erlaubt, das Kennzeichen QN EUROPE, eine der eingetragenen Marken, Produktbezeichnungen, Werktitel und geschäftlichen Bezeichnungen der QN EUROPE in identischer, ähnlicher oder abgewandelter Form als Bestandteil der Firma, der E-Mail oder für Einträge in Telefon- und Branchenbüchern zu verwenden. Gleiches gilt für die URL (Universal Resource Locator = Web-Adresse) sowie die Domain- oder in Subdomain-Namen einer Website. Ebenso ist es untersagt, bei sogenannten Suchmaschinen-Werbung (z.B. Google AdWords), Sponsored-Links-Werbung, Internet-Werbeplätze-Marketing oder vergleichbaren Online-Werbe-Handlungen Kennzeichen, Marken, Werktitel oder sonstige Schutzrechte von QN EUROPE zu verwenden.

(16) Es ist ferner die Anmeldung eigener Marken, Werktitel oder sonstiger Schutzrechte verboten, die eine/n in einem anderen Land/Gebiet eingetragene oder sonst geschützte Marke, Produktbezeichnung, Werktitel oder geschäftliche Bezeichnung von QN EUROPE enthalten. Vorgenanntes Verbot gilt sowohl für identische als auch ähnliche Zeichen oder Waren.

(17) Dem Vertriebspartner ist es nicht erlaubt auf Presseanfragen über QN EUROPE, deren Leistungen, dem QN EUROPE Marketingplan oder sonstige QN EUROPE Leistungen zu antworten. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sämtliche Presseanfragen unverzüglich an QN EUROPE weiterzuleiten. Der Vertriebspartner wird sich auch im Übrigen öffentlich (z.B. Fernsehen, Rundfunk, Internetforen) zu QN EUROPE, den Waren des QN EUROPE Sortiments und zum QN EUROPE-Vertriebssystem nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung von QN EUROPE äußern.

(18) Der Vertriebspartner darf nur in solchen Staaten Leistungen für QN EUROPE bewerben und vertreiben oder neue Vertriebspartner gewinnen, die offiziell von QN EUROPE eröffnet

wurden. Es ist nicht erlaubt in einem Staat als QN EUROPE Niederlassung, Importeur oder Exporteur oder ähnlich aufzutreten oder entsprechende geschäftliche Unternehmen zu gründen.

(19) Der Vertriebspartner wird Ort, Zeit und Inhalt von Werbeveranstaltungen, die sich an die breite Öffentlichkeit wenden, rechtzeitig vor Veröffentlichung der Einladung der QN EUROPE-Geschäftsleitung melden. QN EUROPE kann Änderungen oder auch den Verzicht auf die Veranstaltung verlangen, wenn dies im Interesse des Unternehmens und der QN EUROPE-Vertriebsorganisation nebst ihrer Mitglieder erforderlich ist.

(20) QN EUROPE ermöglicht dem Vertriebspartner den Erwerb der Ware für den persönlichen Bedarf bzw. den Bedarf von Familienmitgliedern. Keinesfalls darf der Vertriebspartner, selbst oder aber seine Familienmitglieder, andere Vertriebspartner dazu veranlassen, Produkte in größeren Mengen für den Eigenverbrauch zu erwerben, die den persönlichen Gebrauch innerhalb eines Haushaltes unangemessen übersteigen. Durch eine jeweilige Neubestellung von Waren, versichert der Vertriebspartner, dass von der vorherigen Bestellung mindestens 70 % dieser Warenlieferung für geschäftliche Zwecke im Rahmen von Produktpräsentationen und Verköstigungen verbraucht wurden und höchstens 30 % an Vorratsware von der letzten Bestellung noch in seinem Lager vorrätig ist. Der Vertriebspartner muss ungeachtet steuerrechtlicher Aufbewahrungspflichten für einen Zeitraum von mindestens drei Jahren die entsprechenden Belege aufbewahren, um die Einhaltung vorgenannter 70%-Regelung nachweisen zu können. Ferner darf der Vertriebspartner selbst oder durch Dritte nicht mehr Waren erwerben, als er bei verständiger Würdigung innerhalb eines Monats verbrauchen kann.

(21) Ein Vertriebspartner kann sich nach Kündigung seiner alten Position erneut bei QN EUROPE registrieren. Voraussetzung ist, dass die Kündigung und die Bestätigung der Kündigung durch QN EUROPE für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegen und der kündigende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für QN EUROPE verrichtet hat.

(22) Es ist dem Vertriebspartner stets untersagt, eigene Marketing- und/oder Verkaufsunterlagen an andere Vertriebspartner von QN EUROPE zu verkaufen oder sonst zu vertreiben.

(23) Ein Vertriebspartner darf eine Eintragung in den Gelben Seiten vornehmen. Eine derartige Eintragung muss jedoch inhaltlich von QN EUROPE vor der Veröffentlichung schriftlich genehmigt werden und die Worte „Unabhängiger Vertriebspartner von der QN EUROPE“ enthalten.

(24) Der Gebrauch von gebührenpflichtigen Telefonnummern zur Vermarktung der Tätigkeit oder Produkte von QN EUROPE ist nicht gestattet.

(25) Vertriebspartner dürfen Arbeitnehmern von QN EUROPE keine Geschenke oder sonstige Zuwendungen machen.

(26) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die QN EUROPE umgehend und wahrheitsgemäß von Verstößen gegen die Regeln der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen und der QN EUROPE Verhaltensrichtlinien sowie aller sonstiger Bestimmungen des Unternehmens, Mitteilung zu machen.

§ 8 Wettbewerbsverbot / Abwerbung / Verkauf fremder Leistungen

(1) Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, für andere Unternehmen, auch Network Marketing Unternehmen, die nicht Wettbewerber sind, Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben.

(2) Ungeachtet der in Absatz 1 formulierten Erlaubnis ist es dem Vertriebspartner nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen an andere QN EUROPE Vertriebspartner zu vertreiben.

(3) Soweit der Vertriebspartner gleichzeitig für mehrere Unternehmen oder Network Marketing Unternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seiner jeweiligen Downline) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen geschieht. Insbesondere darf der Vertriebspartner andere als QN EUROPE Produkte nicht zur selben Zeit am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social Media Plattform oder Internetplattform anbieten.

(4) Außerdem ist es dem Vertriebspartner untersagt; andere QN EUROPE Vertriebspartner für den Vertrieb anderer Produkte abzuwerben.

(5) Dem Vertriebspartner ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gegen andere Vertriebspartner oder sonstige Vertriebsverträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen.

(6) Sofern der Vertriebspartner neben seiner Tätigkeit für QN EUROPE für ein anderes Unternehmen tätig ist, ist er verpflichtet, die Tätigkeit unter Benennung der anderen Unternehmen an QN EUROPE zu melden.

§ 9 Geheimhaltung

Der Vertriebspartner hat absolutes Stillschweigen über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von QN EUROPE und über ihre Vertriebsstruktur zu wahren. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen gehören insbesondere auch die Informationen zu den Downline Aktivitäten ebenso wie der Downline-Genealogie und die darin enthaltenen Informationen, die Vertriebspartner-, und Kunden- und sonstigen Vertragspartnerdaten ebenso wie die Informationen über Geschäftsbeziehungen von QN EUROPE und seiner verbundenen Unternehmen mit seinen Anbietern, Herstellern und Lieferanten. Diese Verpflichtung dauert auch nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages für einen Zeitraum von 5 Jahren fort.

§ 10 Vertriebspartnerschutz / Crosslinesponsoring / Bonusmanipulation

(1) Jenem aktiven Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner erstmals für einen Vertrieb der Produkte von QN EUROPE gewinnt, wird der neue Vertriebspartner in seine Struktur nach Maßgabe des Vergütungsplans und der dort geregelten Platzierungsvorgaben zugewiesen (Vertriebspartnerschutz), wobei das Datum und die Uhrzeit des Eingangs des Registrierungsantrages von dem neuen Vertriebspartner bei QN EUROPE für die Zuteilung gelten. Im Falle einer fehlerhaften Einschreibung muss der Änderungsantrag innerhalb von 5 Geschäftstagen nach dem Datum der Registrierung eingereicht und vollzogen werden, woraufhin QN EUROPE nach ihrem freiem Ermessen über eine Änderung der Registrierung entscheidet. Der Vertriebspartner, dessen Position geändert wird, darf in der Zwischenzeit

keine anderen Personen sponsern. Sofern zwei Vertriebspartner denselben neuen Vertriebspartner als für sich gesponsert beanspruchen, wird QN EUROPE nur den in der Erst-Registrierung genannten Sponsor berücksichtigen.

(2) QN EUROPE ist berechtigt, sämtliche personenbezogenen Daten einschließlich der E-Mail-Adresse eines gesponserten Vertriebspartners aus ihrem System zu löschen, wenn Werbesendungen, Anschreiben oder E-Mails mit den Vermerken „verzogen“, „verstorben“, „nicht angenommen“, „unbekannt“ o.ä. retourniert werden und der neue geworbene Vertriebspartner oder der Sponsor nicht innerhalb einer angemessenen Frist von 14 Tagen die fehlerhaften Daten des neu geworbenen Vertriebspartners berichtigt. Sofern QN EUROPE durch die nicht zustellbaren Werbesendungen und Pakete Kosten entstehen, ist sie berechtigt, die Kosten zurückzufordern, außer die fehlerhafte Zustellung erfolgte unverschuldet.

(3) Des Weiteren ist das Crosslinesponsoring und auch der Versuch dessen innerhalb des Unternehmens untersagt. Crosslinesponsoring bedeutet das Akquirieren einer natürlichen oder juristischen Person oder einer Personengesellschaft, die bereits Vertriebspartner bei QN EUROPE in einer anderen Vertriebslinie ist oder innerhalb der letzten 12 Monate einen Vertriebspartnervertrag hatte. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

(4) Bonusmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Sponsern von Vertriebspartnern, die tatsächlich das QN EUROPE Geschäft gar nicht ausüben (sog. Strohmänner), die Manipulation oder sonstige unerwünschte Beeinflussung von Platzierungen von neuen Vertriebspartnern in der Down-Line des Strukturbaums ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen, soweit dies untersagt ist. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen. Ebenfalls ist es untersagt, Dritte zum Absatz oder Einkauf von Waren zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Vergütungsplan oder eine erforderliche Qualifikation zu erreichen, den Gruppenbonus zu manipulieren oder sonst eine Bonusmanipulation herbeizuführen.

(5) Dem Vertriebspartner steht kein Anspruch auf Gebietsschutz zu.

§ 11 Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung

(1) Bei einem ersten Verstoß gegen die in § 7 geregelten Pflichten des Vertriebspartners erfolgt eine schriftliche Abmahnung durch die QN EUROPE unter Setzung einer Frist von 10 Tagen zur Behebung der Pflichtverletzung. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die Abmahnkosten, insbesondere die für die Abmahnung anfallenden Anwaltskosten, zu ersetzen.

(2) Es wird ausdrücklich auf § 16 Absatz (3) hingewiesen, nach dem QN EUROPE bei einem Verstoß gegen die in § 8, 9 und 10 (3) und (4) geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 geregelten Pflichten, sonstiges geltendes vertragliches (wie z. B. die Verfahren und Richtlinien) oder gesetzliches Recht ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt ist, aber nach freiem Ermessen auch die Maßnahmen nach § 11 (1) bei einer erstmaligen Pflichtverletzung zu ergreifen berechtigt ist. Ungeachtet des in § 16 Absatz (3) geregelten sofortigen außerordentlichen Kündigungsrechtes hat QN EUROPE das Recht, in Einzelfällen bei Eintritt

einer der vorgenannten Pflichtverletzungen nach ihrem eigenen freien Ermessen vor Ausspruch der außerordentlichen Kündigung eine Abmahnung im Sinne des Absatzes (1) auch mit verkürzter Behebungsfrist auszusprechen.

(3) Kommt es nach Ablauf der durch die Abmahnung gesetzten Behebungsfrist erneut zu demselben oder einem kerngleichen Verstoß oder wird der ursprünglich abgemahnte Verstoß nicht beseitigt, so wird unmittelbar Vertragsstrafe in Höhe von 5.100,00 € fällig. Für die Geltendmachung der Vertragsstrafe fallen zudem weitere Anwaltskosten an, die der Vertriebspartner zu ersetzen verpflichtet ist.

(4) Der Vertriebspartner haftet ungeachtet der verwirkten Vertragsstrafe zudem für alle Schäden, die QN EUROPE durch eine Pflichtverletzung im Sinne der §§ 7 – 9 und § 10 Absätze 3 und 4 entstehen, außer der Vertriebspartner hat die Pflichtverletzung nicht zu vertreten.

(5) Der Vertriebspartner stellt QN EUROPE, für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine der in §§ 7 – 9 und § 10 Absätze 3 und 4 geregelten Pflichten oder eines sonstigen vertraglichen (wie z. B. die Verfahren und Richtlinien) oder sonstigen Verstoßes des Vertriebspartners gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung der QN EUROPE von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Vertriebspartner insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten, zu übernehmen, die QN EUROPE in diesem Zusammenhang entstehen.

§ 12 Anpassung der Preise und Provisionen

QN EUROPE behält sich, insbesondere im Hinblick auf Veränderungen der Marktlage und/oder Lizenzstruktur, vor, die von dem Vertriebspartner zu zahlenden Preise oder die den Leistungen zugeordneten Provisionsanteile, den Vergütungsplan oder Nutzungsentgelte zu Beginn eines neuen Abrechnungszeitraumes zu ändern. Die Änderung teilt die QN EUROPE dem Vertriebspartner innerhalb eines angemessenen Zeitraums vor der Änderung mit. Erhöhungen der Preise um mehr als 5 % oder Änderungen am Vergütungsplan zu Lasten des Vertriebspartners geben dem Vertriebspartner das Recht, der Änderung zu widersprechen. Widerspricht er den geänderten Bedingungen nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe, so werden diese Vertragsbestandteil. Zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertriebspartnervertrages bekannte Änderungen sind nicht mitteilungspflichtig und begründen kein Widerspruchsrecht des Vertriebspartners. Im Falle eines Widerspruchs ist QN EUROPE berechtigt, den Vertrag zu dem Zeitpunkt außerordentlich zu kündigen, in dem die geänderten oder ergänzenden Geschäftsbedingungen in Kraft treten sollen.

§ 13 Werbemittel, Zuwendungen

Sämtliche kostenlose Werbemittel und sonstigen Zuwendungen von QN EUROPE können mit Wirkung für die Zukunft jederzeit widerrufen werden.

§ 14 Vergütung / Zahlungsbedingungen / Provisionszahlungsmodalitäten / Abtretungsverbot

(1) Als Vergütung für seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikationen Provisionen sowie andere Vergütungen, die sich einschließlich der jeweiligen Qualifikationsanforderung aus dem QN EUROPE Vergütungsplan (siehe Anlage 1 zu den Verfahren und Richtlinien) ergeben. Sämtliche Provisionsansprüche ergeben

sich aus dem jeweils gültigen Vergütungsplan, den der Vertriebspartner in seinem Backoffice abrufen kann, und der im Backoffice jeweils einsehbar ist. Mit der Zahlung der Vergütung sind alle Kosten des Vertriebspartners für die Aufrechterhaltung und Durchführung seines Geschäftes, soweit sie nicht gesondert vertraglich vereinbart sind, abgedeckt.

(2) Eine erfolgreiche Vermittlung im Sinne von (1) dieses Vertrages liegt nur dann vor, wenn das Vertragsverhältnis zwischen dem Kunden QN EUROPE wirksam zustande gekommen ist und der Kunde seinen Antrag auf Abschluss eines Vertrages nicht widerrufen hat, insbesondere nach den Bestimmungen zum Fernabsatz- oder Haustürgeschäft. Ein Vergütungsanspruch entsteht ferner erst dann, wenn die Zahlung seitens des Kunden auf dem Konto von QN EUROPE gutgeschrieben ist und alle sonstigen Auszahlungsvoraussetzungen vorliegen.

Ein Provisionsanspruch entsteht insbesondere nicht, wenn

- a.) der Kunde von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht;
- b.) der Vertrag durch den Kunden rechtswirksam angefochten wird;
- c.) der Kundenauftrag widerrechtlich zustande gekommen ist;
- d.) QN EUROPE die Annahme des Vertrages ablehnt;
- e.) fehlerhafte unvollständig Kundenaufträge eingereicht werden.

Außerdem entsteht in Fällen betrügerischer Vermittlung, entweder durch betrügerische oder missbräuchliche Maßnahmen des Kunden, des Vertriebspartners oder dessen Erfüllungsgehilfen kein Provisionsanspruch.

(3) QN EUROPE behält sich das Recht vor, den Vertriebspartner oder für den Fall der Registrierung durch eine juristische Person oder Personengesellschaft den Antragssteller vor der erstmaligen Auszahlung von Provisionen bzw. Lieferung von Leistungen zum Nachweis seiner Identität aufzufordern. Der Identitätsnachweis kann z.B. in Form einer Kopie des Personalausweises, Reisepasses oder einem deutschen Aufenthaltstitel erfolgen und hat binnen 2 Wochen nach der Aufforderung zu geschehen.

(4) QN EUROPE rechnet über den Provisionsanspruch wöchentlich ab. Fehlerhafte Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlungen sind QN EUROPE binnen 60 Tagen der fehlerhaften Zahlung schriftlich mitzuteilen. Nach diesem Zeitpunkt gelten die Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlungen als genehmigt.

(5) Die Abrechnung der Provision erfolgt netto und ohne Umsatzsteuer, es sei denn der Vertriebspartner teilt QN EUROPE schriftlich sowie unter Angabe seiner aktuellen Steuernummer und des zuständigen Finanzamtes wie auch der Vorlage einer Bestätigung des für ihn zuständigen Finanzamtes mit, dass er zum Vorsteuerausweis berechtigter Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes ist.

(6) Provisionen und Entgelte für Lieferungen von Leistungen des Vertriebspartners können, soweit ein abweichendes Konto nicht ausdrücklich gesondert durch QN EUROPE schriftlich akzeptiert wurde, nur auf Konten ausbezahlt werden, die auf seinen Namen oder einer Personengesellschaft oder einer juristischen Person lauten, die in einem Vertragsverhältnis

mit der QN EUROPE stehen. Auszahlungen auf fremde Konten oder an eine Bankverbindung, die sich außerhalb des Staates befindet, in dem der Vertriebspartner registriert ist, können nicht vorgenommen werden.

(7) QN EUROPE ist zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben berechtigt. Außerdem ist die QN EUROPE zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes wegen der Auszahlung von Provisionen berechtigt, wenn nicht alle gesetzlich und vertraglich erforderlichen Dokumente vor der erstmaligen Auszahlung vorliegen (z.B. die Umsatzsteueridentifikationsnummer bei juristischen Personen, sofern beantragt und erteilt, Gewerbeanmeldung pp). Für den Fall der Ausübung des Zurückbehaltungsrechtes von Provisionsauszahlungen seitens der QN EUROPE, gilt als vereinbart, dass dem Vertriebspartner kein Zinsanspruch für den Zeitraum des Provisionsrückbehaltes zusteht.

(8) Verliert der Vertriebspartner seinen Status als aktiver Vertriebspartner nach Maßgabe des Vergütungsplans, so verfallen für diesen Zeitpunkt die Provisionsansprüche. Dem Vertriebspartner ist es möglich, den Status als aktiver Vertriebspartner durch entsprechende Qualifikation für die Zukunft erneut zu erlangen.

(9) QN EUROPE ist berechtigt, Forderungen, die der QN EUROPE gegen den Vertriebspartner zustehen, mit dessen Provisionsansprüchen ganz oder teilweise aufzurechnen. Der Vertriebspartner ist zur Aufrechnung berechtigt, wenn die Gegenforderungen unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind.

(10) Abtretungen und Verpfändungen von Ansprüchen des Vertriebspartners aus Vertriebspartnerverträgen sind ausgeschlossen, soweit dem zwingendes Recht nicht entgegensteht. Die Belastung des Vertrages mit Rechten Dritter ist nicht gestattet, soweit dem zwingendes Recht nicht entgegensteht.

(11) Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlungen unterhalb einer Mindestauszahlungshöhe von 50,00 € oder 2500 RSP werden nicht ausgezahlt. Für den Fall, dass die Mindestauszahlungshöhe nicht erreicht wird, werden die Provisionsansprüche auf dem bei QN EUROPE für den Vertriebspartner geführten Geschäftskonto fortgeführt und in der Folgeweche oder später nach Erreichen der Mindestauszahlungshöhe oder für den Fall der Beendigung des Vertragsverhältnis zu diesem Zeitpunkt unabhängig von dem Erreichen der Mindesthöhe an den Vertriebspartner ausgezahlt. Für den Zeitraum der Nichtauszahlung der Vergütung besteht kein Recht auf Verzinsung des Vergütungsanspruchs oder der sonstigen Zahlungen.

§ 15 Sperrung des Vertriebspartners

(1) Für den Fall, dass der Vertriebspartner nicht innerhalb von 30 Tagen seit Registrierung und Kenntnisnahme der Erfordernisse zur Auszahlung von Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlung, alle notwendigen Unterlagen (z.B. Identitätsnachweis) erbringt, steht QN EUROPE die vorübergehende Sperrung des Vertriebspartners im QN EUROPE System bis zum Zeitpunkt der Erbringung der gesetzlich erforderlichen Unterlagen zu. Vorgenanntes gilt auch bei fruchtlosem Verstreichen der Frist im Sinne des § 14 (3). Der Zeitraum einer Sperre berechtigt den Vertriebspartner nicht zur außerordentlichen Kündigung und verursacht keinen Rückzahlungsanspruch des bereits bezahlten Vorführsets, oder einen sonstigen Schadensersatzanspruch, außer der Vertriebspartner hat die Sperrung nicht zu vertreten.

(2) Für jeden Fall der Anmahnung von nicht beigebrachten Unterlagen pp. im Sinne des (1) nach Ausspruch der Sperre ist die QN EUROPE zum Ersatz der für diese Anmahnung erforderlichen Kosten berechtigt.

(3) Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlungen, die aufgrund der genannten Gründe nicht ausbezahlt werden können, werden durch QN EUROPE als nicht zu verzinsende Rückstellung gebucht und verjähren spätestens innerhalb der gesetzlichen Verjährungsfristen.

(4) Unabhängig der in Absatz (1) genannten Sperrungsgründe behält sich QN EUROPE das Recht der Sperrung aus einem wichtigen Grund vor. QN EUROPE behält sich insbesondere vor, den Zugang des Vertriebspartners ohne Einhaltung einer Frist zu sperren, wenn der Vertriebspartner gegen die in §§ 7 - 9 und § 10 Absätze (3) und (4) genannten Pflichten, oder gegen sonstiges geltendes Recht verstößt, oder sonst ein wichtiger Grund vorliegt. Die Sperrung bleibt aufrecht erhalten bis zur Beseitigung der Pflichtverletzung auf eine entsprechende Abmahnung von QN EUROPE. Sofern es sich um einen schwerwiegenden Pflichtverstoß handelt, der zur außerordentlich Kündigung des Vertragsverhältnisses führt, bleibt die Sperrung dauerhaft bestehen.

§ 16 Dauer und Beendigung des Vertrages und Folgen der Beendigung /Rückgaberecht

(1) Der Vertriebspartnervertrag wird für eine Laufzeit von 12 Monaten geschlossen und kann von dem Vertriebspartner auch innerhalb der Vertragslaufzeit jederzeit bei einer Frist von 30 Tagen ordentlich gekündigt werden. Der Vertrag verlängert sich mit der Zahlung der Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr automatisch um weitere 12 Monate. Die Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr ist stets im Voraus vor Beginn einer neuen 12-monatigen Vertragslaufzeit zu zahlen, wobei QN EUROPE den Vertriebspartner rechtzeitig zur Zahlung auffordern wird. Sofern der Vertriebspartner trotz entsprechender Zahlungsaufforderung durch QN EUROPE die vorgenannte Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr nicht bis zum Ablauf seiner laufenden 12-monatigen Vertragslaufzeit zahlt, wird sein Vertrag für einen Zeitraum von 30 Tagen in eine „passive Vertragsphase“ überstellt. Während dieser Phase generierte Provisionen werden dem Vertriebspartner nur unter der aufschiebenden Bedingung ausgezahlt, dass er die Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr innerhalb der „passiven Vertragsphase“ nachträglich zahlt und die Vertragslaufzeit somit verlängert.

(2) In dem Fall, dass der Vertriebspartner eine ausstehende Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr nicht innerhalb der „passiven Vertragsphase“ zahlt, hat der Vertriebspartner in den sich an die „passive Vertragsphase“ anschließenden 60 Tagen letztmalig die Möglichkeit, den Vertriebspartnervertrag durch Zahlung der Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr zu verlängern, wobei die neue Vertragslaufzeit ab Zahlungseingang bei QN Europe zu laufen beginnt. In dem Zeitraum zwischen Ende der letzten Vertragslaufzeit bis zu dem Tag, der der Zahlung der Verwaltungs-, Betreuungs- und Bearbeitungsgebühr vorausgeht, hat der Vertriebspartner keine Provisionsberechtigung.

(3) Ungeachtet des Kündigungsgrundes in (1) haben beide Parteien das Recht, den Vertriebspartnervertrag außerordentlich aus einem wichtigen Grund zu kündigen. Ein wichtiger Kündigungsgrund für eine Kündigung durch QN EUROPE liegt insbesondere bei einem Verstoß gegen eine der in § 7 geregelten Pflichten vor, sofern der Vertriebspartner seiner Beseitigungspflicht im Sinne des § 11 Absatzes (1) nicht fristgerecht nachkommt oder

es nach der Beseitigung der Pflichtverletzung zu einem späteren Zeitpunkt erneut zu demselben oder einem vergleichbaren Verstoß kommt. Bei einem Verstoß gegen die in §§ 8, 9 und 10 (3) und (4), 18 (4) oder 19 geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 oder sonstiges geltendes vertragliches (wie z.B. die Verfahren und Richtlinien) oder gesetzliches Recht ist QN EUROPE ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Ferner liegt ein außerordentlicher Kündigungsgrund für jede Partei vor, wenn gegen die andere Partei ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder die andere Partei sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche.

(4) Kündigungen haben stets schriftlich zu erfolgen.

(5) Domains, die das Kennzeichen „QN EUROPE“, eine Marke, eine geschäftliche Bezeichnung oder einen Werktitel von QN EUROPE in identischer oder ähnlicher Schreib- oder Sprachweise beinhalten, dürfen nach Beendigung des Vertrages nicht mehr genutzt werden und sind nach entsprechender Aufforderung an QN EUROPE gegen Übernahme der Kosten der Übertragung der Domain herauszugeben.

(6) Bei vorzeitiger Kündigung eines Vertrages mit Mindestlaufzeit besteht kein Anspruch auf Rückerstattung der entrichteten Gebühren oder sonstiger bereits gezahlter Leistungen, die im Zusammenhang mit dem Vertriebspartnervertrag erfolgten, außer der Vertriebspartner hat den Vertrag aus einem wichtigen Grund außerordentlich gekündigt.

(7) Ein Vertriebspartner kann sich nach Kündigung seiner alten Position erneut durch einen anderen Sponsor bei QN EUROPE registrieren. Voraussetzung ist, dass die Kündigung und die Bestätigung der Kündigung durch QN EUROPE für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegen und der kündigende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für QN EUROPE verrichtet hat.

(8) Mit der Beendigung des Vertrages steht dem Vertriebspartner kein Recht auf Provisionierung, ebenso insbesondere kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da der Vertriebspartner kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches und vergleichbaren Gesetzes ist.

(9) Direkt bei dem Unternehmen im Rahmen der Vertriebspartnerschaft entgeltlich erworbene Verkaufshilfen, Waren, oder sonstige Leistungen, die unbenutzt sowie Originalverpackt sind, können nach Beendigung der Vertriebspartnerschaft unter Beachtung der nachfolgenden Regelung an das Unternehmen zurückgegeben werden. Wenn die Waren innerhalb von 14 Tagen, gerechnet ab dem Datum der Lieferung der Waren bis zum Erhalt der Kündigung, an das Unternehmen zurückgegeben werden, werden dem Vertreter 100% der Bruttokosten erstattet. Ältere sowie gebrauchte Waren und andere Dienstleistungen werden nicht zurückgenommen. Eventuelle Rücksendekosten werden vom zu erstattenden Kaufpreis abgezogen, ebenso wie die im Zusammenhang mit der Rücksendung anfallenden Kosten zuzüglich der Bearbeitungskosten. Ausdrücklich nicht zurückerstattet werden die Versandkosten, soweit welche angefallen sind beim Erwerb. Zudem wird, sofern der Vertriebspartner auf den rückabgewickelten Kauf eine Vergütung bzw. einen Provisionsvorschuss erhalten hat und diese Vergütung zurückzuerstatten ist, dieselbe von dem rückerstatteten Kaufpreis abgezogen. Die Rückerstattung erfolgt -soweit möglich -in der gleichen Zahlungsweise und über das gleiche Zahlungsmedium (z.B. die gleiche Kreditkarte

oder das gleiche Bankkonto) wie die durch den Vertriebspartner erfolgte Zahlung, so dass der Vertriebspartner mit dem Zugang der Rückzahlung auf dieses Zahlungsmedium die Erfüllung der Rückzahlung ausdrücklich akzeptiert und er -sofern die Rückzahlung an ein nicht ihm zuzurechnendes Zahlungsmedium erfolgt-allein dafür verantwortlich ist, die Rückzahlung von dem Inhaber des Zahlungsmediums zu erhalten. Sofern der Vertriebspartner die Rückzahlung auf ein anderes Zahlungsmedium wünscht, hat er dies dem Unternehmen spätestens mit der Rückgabe der Ware schriftlich mitzuteilen.

(10) Falls ein Vertriebspartner gleichzeitig andere von dem Vertriebspartnervertrag unabhängige Leistungen von QN EUROPE beansprucht, bleiben diese Leistungen von der Beendigung des Vertriebspartnervertrages unberührt in Kraft es sei denn, dass der Vertriebspartner mit der Kündigung auch deren Beendigung ausdrücklich verlangt. Erwirbt der Vertriebspartner nach der Beendigung des Vertrages weiterhin Leistungen von QN EUROPE, so wird er als normaler Kunde geführt.

§ 17 Haftungsausschluss

(1) Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet QN EUROPE lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Handeln, oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z.B. Zahlung der Provision) durch QN EUROPE, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.

(2) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten von QN EUROPE, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischer Weise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn.

(3) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf Computer-Servern entstehen, haftet die QN EUROPE nicht, außer im Falle eines grobfahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens der QN EUROPE, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen. Gespeicherte Inhalte der Vertriebspartner sind für QN EUROPE fremde Informationen im Sinne des TMG.

(4) Die Bestimmungen des Produkthaftungsgesetzes bleiben unberührt.

§ 18 Übertragung des Geschäftsbetriebs / der gesponserten Struktur auf Dritte/ Tod des Vertriebspartners

(1) QN EUROPE kann ihren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise oder einzelne Aktiva jederzeit auf Dritte übertragen. Für den Fall, dass der Vertriebspartner mit dem Übergang nicht einverstanden ist und dies QN EUROPE unverzüglich mitteilt, wird die vertragliche Zusammenarbeit zum nächstmöglichen Kündigungstermin beendet.

(2) Der Vertriebspartner ist zur Übertragung seiner Vertriebsstruktur frühestens 6 Monate nach Vertragsschluss nur an seine direkte oder indirekte Upline (bis 5 Stufen in die Höhe) nach vorheriger schriftlicher Zustimmung durch QN EUROPE und Vorlage des Kauf- und/oder Übertragungsvertrages mit dem Dritten, wie auch der Vorlage des

Vertriebspartnerantrages des Dritten an QN EUROPE berechtigt, sofern nicht QN EUROPE von dem ihr zustehenden Vorkaufsrecht Gebrauch gemacht hat. Die Übertragung der Vertriebsstruktur ist nur an Personen möglich, die zum Zeitpunkt der Übertragung nicht Vertriebspartner bei QN EUROPE sind. Sofern ein Vertriebspartner in der Vergangenheit Vertriebspartner von QN EUROPE war, muss der Vertrag zum Zeitpunkt der Übertragung seit mindestens 12 Monaten beendet sein. Eine Übertragung oder ein Kauf einer Vertriebsstruktur an Vertriebspartner von QN EUROPE hingegen ist nicht erlaubt. Die Zustimmung kann durch QN EUROPE, auch sofern sie von ihrem Vorkaufsrecht keinen Gebrauch macht, nach ihrem freien Ermessen verweigert werden. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, QN EUROPE die beabsichtigte Übertragung seiner Vertriebsstruktur schriftlich anzuzeigen. QN EUROPE hat nach Eingang der schriftlichen Anzeige 15 Tage Zeit, von ihrem Vorkaufsrecht Gebrauch zu machen. Geschieht dies nicht, so ist die Übertragung zu denselben Konditionen des Übertragungsangebotes an QN EUROPE zulässig, außer es stehen anderweitige wichtige Gründe entgegen. Ein Verkauf ist nur im ungekündigten Verhältnis möglich. Bei fristloser Kündigung oder einem Verstoß gegen diese Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen entfällt das Recht des Vertriebspartners zum Verkauf der eigenen Vertriebsorganisation ebenso wie für den Fall, dass der verkaufende Vertriebspartner QN EUROPE noch Geld schuldet, gegen den Vertriebspartner ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder der Vertriebspartner sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat. QN EUROPE erhebt für die Bearbeitung des vorgenannten Antrags eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 €. Durch die Übertragung der Vertriebsstruktur endet der Vertrag zwischen den Parteien.

(3) Sofern als Vertriebspartner eine juristische Person oder Personengesellschaft registriert ist, ist eine Übertragung der Vertriebsstruktur nur unter Einhaltung der weiteren Voraussetzungen dieses Vertrages zulässig.

(4) Sofern eine neue als Vertriebspartner registrierte juristische Person oder Personengesellschaft einen neuen Gesellschafter aufnehmen will, ist dies bis zu einer Hergabe von 30 % der Gesellschaftsanteile möglich, sofern der/die bisherige/n Gesellschafter, die die Vertriebspartnerschaft beantragt haben, ebenfalls Gesellschafter verbleiben. Sofern ein Gesellschafter aus, der als Vertriebspartner registrierten juristische Person oder Personengesellschaft ausscheiden möchte oder die Anteile eines oder mehrerer Gesellschafter in Höhe von mehr als 30 % auf Dritte übertragen werden sollen, ist diese Handlung auf entsprechenden schriftlichen Antrag gegebenenfalls unter Vorlage der entsprechenden notariellen Urkunde und in Übereinstimmung mit den Vorgaben dieses Vertrages nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung, die im freiem Ermessen von QN EUROPE steht, zulässig. QN EUROPE erhebt für die Bearbeitung des vorgenannten Antrags eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 €. Wird diese Vorgabe nicht eingehalten, so behält QN EUROPE sich die außerordentliche Kündigung des Vertrages der als Vertriebspartner registrierten juristischen Person oder Personengesellschaft vor.

(5) Der Vertriebspartnervertrag endet spätestens mit dem Tode des Vertriebspartners. Der Vertriebspartnervertrag kann unter Einhaltung der gesetzlichen Voraussetzungen vererbt werden, sofern der Vertriebspartner den Erben zu Lebzeiten an QN EUROPE benennt. Mit dem/den Erben muss grundsätzlich innerhalb von 6 Monaten, dann ein neuer Vertriebspartnervertrag geschlossen werden, durch den er/sie in die Rechte und Pflichten des Erblassers eintritt/eintreten. Der Tod ist durch Sterbeurkunde zu belegen. Sofern es ein Testament über die Vererbung des Vertriebspartnervertrages gibt, ist eine notariell beglaubigte Kopie des Testaments vorzulegen. Nach ungenutztem Verstreichen der Sechs-

Monats-Frist gehen alle Rechte und Pflichten aus dem Vertrag auf QN EUROPE über. Ausnahmsweise verlängert sich die Sechs-Monats-Frist um eine angemessene Länge, sofern sie im Einzelfall unverhältnismäßig kurz für den/die Erben ist. Wird zu Lebzeiten kein Erbe benannt, ist eine Vererbung nicht möglich und der Vertrag endet mit Eintritt des Todes. Weitere Vertragsbedingungen hierzu können unter Ziffer 9.01 der Verfahren und Richtlinien gefunden werden.

§ 19 Trennung /Auflösung

Für den Fall, dass ein als Ehepaar/eingetragene Lebensgemeinschaft, juristische Person oder Personengesellschaft registrierter Vertriebspartner seine Gesellschaft intern beendet, gilt dass auch nach der Trennung, Auflösung oder sonstigen Beendigung eine der vorgenannten Gesellschaften nur eine Vertriebspartnerposition verbleibt. Die sich trennenden Mitglieder/Gesellschafter haben sich intern zu einigen, durch welches/n Mitglied /Gesellschafter die Vertriebspartnerschaft fortgesetzt werden soll und dies QN EUROPE durch eine von beiden Parteien unterzeichnete und notariell beglaubigte schriftliche Mitteilung oder durch Vorlage eines entsprechenden Gerichtsbeschluss anzuzeigen. Für den Fall eines internen Streits über die Folgen der Trennung, Scheidung, Auflösung, oder sonstigen Beendigung in Bezug auf die Vertriebspartnerschaft bei QN EUROPE behält sich QN EUROPE das Recht der außerordentlichen Kündigung vor, sofern ein solcher Streit zu einer Vernachlässigung der Pflichten des Vertriebspartners führt, zu einem Verstoß gegen diese Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, zu einem Verstoß gegen geltendes Recht oder zu einer unangemessenen Belastung der Down- oder Upline führt.

§ 20 Einwilligung zur Verwendung von fotografischem und audiovisuellem Material, Verwendung der Aufzeichnungen von Materialien und Präsentationen

(1) Der Vertriebspartner gewährt QN EUROPE unentgeltlich das Recht, fotografisches und/oder audiovisuelles Material mit seinem Bildnis, Stimmaufzeichnungen oder Aussagen und Zitate von ihm im Rahmen seiner Funktion als Vertriebspartner zu erfassen bzw. durchzuführen. Insoweit willigt der Vertriebspartner durch die Unterzeichnung des Vertriebspartnerantrages und der Kenntnisnahme dieser Allgemeinen Vertriebspartner- und Lieferbedingungen ausdrücklich in eine Veröffentlichung, Nutzung, Vervielfältigung und Veränderung seiner Zitate, Aufnahmen oder Aufzeichnungen ein.

(2) Es ist dem Vertriebspartner nicht gestattet, zum Zwecke des Verkaufs sowie zur persönlichen oder geschäftlichen Verwendung Audio-, Video- oder sonstige Aufzeichnungen von Veranstaltungen, die von QN EUROPE gesponsert wurden, sowie von Telefonkonferenzen, Ansprachen oder Meetings, anzufertigen. Ein Vertriebspartner darf ferner ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von QN EUROPE keine Audio- oder Videopräsentationen oder -aufzeichnungen von QN EUROPE Veranstaltungen, Ansprachen, Telefonkonferenzen oder Meetings aufzeichnen, anfertigen oder zusammenstellen.

§ 21 Datenschutz

(1) Die Beachtung und Einhaltung der geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen und Vorgaben ist für QN EUROPE von grundlegender Bedeutung. Beim Umgang mit und bei der Nutzung von personenbezogenen Daten ist daher darauf zu achten, dass dies in einer Weise erfolgt, die eine Beeinträchtigung oder Verletzung der Datenschutz- und Persönlichkeitsrechte der betroffenen Personen ausschließt.

(2) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, bei der Verarbeitung von personenbezogenen Daten, die geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen (insbesondere die Datenschutz-Grundverordnung, „DS-GVO“ und das Bundesdatenschutzgesetz, „BDSG“) zu beachten und einzuhalten. Der Vertriebspartner ist weiterhin verpflichtet, die datenschutzrechtlichen Regeln und Vorgaben von QN EUROPE (insbesondere die Datenschutzrichtlinien und Datenschutzprozesse) zu beachten und einzuhalten.

(3) Der Vertriebspartner ist ferner verpflichtet, den betroffenen Personen, für die er zuständig ist (insbesondere Kunden, Downline), die gemäß Artikel 13, 14 DS-GVO zu erteilenden Informationen zur Verfügung zu stellen und dies angemessen zu dokumentieren. Auf Verlangen hat er QN EUROPE die entsprechenden Dokumentationen zur Verfügung zu stellen.

(4) Der Vertriebspartner ist ferner verpflichtet, Einwilligungen, die ihm von betroffenen Personen erteilt wurden, sorgfältig zu dokumentieren und zu verwahren bzw. zu speichern und auf Verlangen QN EUROPE zur Verfügung zu stellen.

(5) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, angemessene technische und organisatorische Maßnahmen zu implementieren und aufrechtzuerhalten, um personenbezogene Daten die er verarbeitet oder nutzt gegen Vernichtung, Verlust, Veränderung, sowie unbefugte Offenlegung und unbefugten Zugang zu schützen und um die Vertraulichkeit und Integrität dieser Daten zu wahren.

(6) Der Vertriebspartner hat bei Unklarheiten oder Zweifeln bzgl. der ihn treffenden datenschutzrechtlichen Pflichten oder der Zulässigkeit der Datenverarbeitung fachkundigen Rat einzuholen und sich mit QN EUROPE über das weitere Vorgehen abzustimmen.

(7) Der Vertriebspartner bestätigt, dass er die QN EUROPE Datenschutzrichtlinie und die Datenschutzerklärungen / Cookie-Erklärungen auf der Webseite von QN EUROPE zu Kenntnis genommen und akzeptiert hat.

§ 22 Verjährung

Die Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis verjähren in 6 Monaten ab dem Zeitpunkt, zu dem der betreffende Anspruch fällig ist und der Anspruchsberechtigte die Umstände kennt, die seinen Anspruch begründen, bzw. wenn seine Unkenntnis dieser Umstände auf grober Fahrlässigkeit beruht. Unberührt bleiben gesetzliche Regelungen, die eine längere Verjährungsfrist zwingend vorsehen.

§ 23 Freiwillige vertragliche Widerrufsbelehrung

Sie registrieren sich bei QN EUROPE als Unternehmer und nicht als Verbraucher, sodass Ihnen kein gesetzliches Widerrufsrecht zusteht. Gleichwohl räumt QN EUROPE Ihnen nachfolgendes freiwilliges 30-tägiges, vertragliches Widerrufsrecht ein.

Freiwilliges Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 30 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (per Brief oder E-Mail) an die in § 1 genannte Anschrift oder E-Mail-Adresse widerrufen. Die Frist beginnt mit der Übermittlung des Antrages zur Vertriebspartnerschaft.

Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung (Datum des Poststempels/ der E-Mail) des Widerrufs oder der Vorführsets.

Widerrufsfolgen:

Nach Ihrem Widerruf können Sie alle als Vertriebspartner bezogenen Waren gegen Erstattung der dafür geleisteten vollständigen Zahlungen an QN EUROPE zurückgeben.

Ein Vertriebspartner kann sich nach dem Widerruf seiner alten Position erneut durch einen anderen Sponsor bei QN EUROPE registrieren. Voraussetzung ist, dass der Widerruf für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegt und der widerrufende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für QN EUROPE verrichtet hat.

§ 24 Anwendbares Recht/ Abweichender Gerichtsstand

(1) Es gilt Irisches Recht unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

(2) Der Gerichtsstand und der Erfüllungsort ist der Sitz von QN EUROPE. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

§ 25 Schlussbestimmungen /Vorrang der Deutschen Sprache

(1) QN EUROPE ist zu einer Änderung dieses Vertrages (Marketing Service Agreements), dieser Allgemeinen Vertragsbedingungen, Richtlinien und Verfahren (policies und procedures), und/oder des Vergütungsplans berechtigt, sofern dies aus wirtschaftlichen Gründen oder rechtlichen Änderungen erforderlich ist. QN EUROPE wird Änderungen mit einer Frist von mindestens zwei Monaten vor Inkrafttreten der Änderung unter konkreter Benennung der künftigen Vertragsänderung im Back-Office des Vertriebspartners ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen oder den Vertrag in Textform ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Im Falle des Widerspruchs ist QN EUROPE berechtigt, den Vertrag ordentlich zu kündigen. Sofern der Vertriebspartner bis zum Inkrafttreten der Änderung den Vertrag nicht kündigt oder der Änderung nicht widerspricht, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. QN EUROPE ist verpflichtet, den Vertriebspartner in der im Back-Office erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung seines Schweigens hinzuweisen.

(2) Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

(3) Falls diese Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen in eine andere Sprache übersetzt werden und Widersprüchlichkeiten bei einer beliebigen Bestimmung zwischen der deutschen und der übersetzten Version der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen bestehen, gilt stets die deutsche Version als vorrangig.

(4) Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Allgemeinen Nutzungsbedingungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der

unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.