

## **Termini e condizioni generali per le condizioni di partnership di rappresentanza, Compreso l'accordo di giurisdizione divergente**

### **Preambolo / Regole Etiche**

A nome della nostra azienda, vi diamo il benvenuto come nuovo partner premium (d'ora in avanti Rappresentante Indipendente o Rappresentante Indipendente), e vi auguriamo ogni successo nella vostra attività di Rappresentante Indipendente, e nella distribuzione dei prodotti, della QN Europe Sales & Marketing Limited, Core B, Block 71, The Plaza, Park West, 12 Dublino, Irlanda (d'ora in avanti: QN EUROPE). Per quanto riguarda la distribuzione dei nostri prodotti e il contatto con gli altri, è di fondamentale importanza per noi garantire sempre convenienza e sicurezza, affidabilità e leale collaborazione tra noi e l'intero ambiente del network marketing, nonché il rispetto della legge e dei principi di moralità.

Vi preghiamo pertanto di leggere attentamente le seguenti regole etiche e le nostre condizioni generali di partnership e di fare in modo che queste linee guida diventino il leitmotiv quotidiano per lo svolgimento della vostra attività.

### **Regole etiche nei rapporti con i consumatori**

- I nostri rappresentanti consigliano i loro partner in modo onesto e sincero, chiarendo eventuali malintesi sui prodotti, sulle opportunità di business o altre dichiarazioni fatte durante le discussioni di consulenza.
- Su richiesta del nostro partner, la conversazione di vendita può essere omessa, spostata o una conversazione già iniziata può essere interrotta piacevolmente.
- Quando si contatta un partner, il rappresentante informerà il consumatore - su sua richiesta - di tutti i punti relativi alla merce (ad es. uso, qualità, applicazione), o all'opportunità di vendita.
- Tutte le informazioni sulla merce devono essere complete e veritiere. I partner devono essere informati, tra l'altro, delle istruzioni per l'uso e delle precauzioni sulle etichette dei prodotti e sul materiale di accompagnamento. È fatto divieto al Rappresentante di fare dichiarazioni fuorvianti o promesse di qualsiasi tipo riguardanti la merce.
- Nessun Rappresentante può fare reclami Su merci o sulle loro proprietà o effetti Quando questi non sono stati rilasciati da QN EUROPE.
- Il consumatore non deve essere indotto ad acquistare I prodotti attraverso promesse dubbie e/o fuorvianti né promettendo benefici speciali Quando questi sono legati a risultati futuri incerti e incerti.
- Il consumatore non può essere iniziato ad acquistare prodotti che non può pagare in base ai mezzi finanziari a sua disposizione.
- Un rappresentante non può fare commenti in merito al loro compenso o all'eventuale compenso di altri partner di distribuzione. Inoltre, un rappresentante non può garantire pagamenti, fare promesse o suscitare aspettative in altro modo.
- Un Rappresentante non può pretendere che il Piano di Compensazione o i beni di QN EUROPE non siano avallati o approvati da un'agenzia governativa, né che questi siano sostenuti da tale agenzia: <http://mlmrecht.de/2016/01/14/landgericht-frankfurt-vertriebssystem-von-qn-europe-ist-legal/>

## **Regole etiche per i rapporti con i partner di vendita**

- I partner commerciali devono sempre trattarsi reciprocamente in modo equo e rispettoso. Quanto sopra vale anche per i rapporti con i rappresentanti in altre società di network marketing.
- I nuovi partner devono essere informati in modo veritiero sui loro diritti e doveri. Le informazioni relative a potenziali entrate e opportunità di lavoro devono essere omesse.
- Non è consentito fornire assicurazioni verbali sui beni e servizi di QN EUROPE.
- I rappresentanti non sono autorizzati ad attirare partner di altre aziende. Inoltre, i rappresentanti non sono autorizzati a spostare altri partner per cambiare sponsor all'interno di QN EUROPE.
- Gli obblighi di cui ai §§ 7-10 delle seguenti condizioni generali per i rappresentanti devono essere sempre rispettati, in aggiunta alle regole etiche

## **Regole etiche per i rapporti con le altre aziende**

- Il comportamento dei rappresentanti di QN EUROPE deve essere sempre leale e onesto nei confronti delle altre aziende del settore del network marketing.
- Evitare di sollecitare sistematicamente i rappresentanti in altre aziende.
- Sono vietate le dichiarazioni comparative discriminatorie, fuorvianti o sleali su beni o sistemi di distribuzione di altre aziende.

Dopo aver introdotto queste regole etiche della nostra azienda, vorremmo che vi familiarizaste con le Condizioni Generali di Società in nome collettivo di QN EUROPE.

### **§ 1 Ambito di validità**

(1) I seguenti termini e condizioni fanno parte di ogni accordo di rappresentanza tra QN Europe Sales & Marketing Limited, Core B, Block 71, The Plaza, Park West, 12 Dublino, Irlanda, e-mail: eu.support@qneurope.com (di seguito: QN EUROPE) e il Rappresentante indipendente e autonomo.

(2) QN EUROPE fornisce i propri servizi esclusivamente sulla base delle presenti condizioni generali di consegna e del Rappresentante generale.

### **§ 2 Oggetto del contratto**

(1) QN EUROPE è un'azienda innovativa che distribuisce in Europa (Germania e altri paesi), attraverso una rete di partner di distribuzione, beni di consumo di alta qualità (ad es. integratori alimentari), beni di lusso (ad es. orologi) e servizi di viaggio (d'ora in poi: beni). Il Rappresentante deve distribuire i beni per QN EUROPE, in modo che il collocamento dei prodotti costituisca la base della loro attività, senza alcun obbligo di acquisto di beni. Per questa attività, il Rappresentante riceve una commissione corrispondente per ogni collocamento di successo. Per diventare Rappresentante, gli interessati possono iscriversi a QN EUROPE. Per le attività di cui sopra, non è necessario assumere altri Rappresentanti. Per questa attività, non è necessario che i Rappresentanti effettuino spese finanziarie che superino le tasse di registrazione, né che trasportino un numero minimo di merci per QN EUROPE. La registrazione è l'unico requisito.

(2) Inoltre, esiste la possibilità, ma non l'obbligo, di assumere altri rappresentanti. Per questa attività, il Rappresentante riceverà, al raggiungimento della qualifica richiesta, un'adeguata commissione sulle vendite dei prodotti al Rappresentante appena assunto. Tuttavia, non è prevista esplicitamente la pubblicità. La commissione e le modalità di pagamento si baseranno sul piano di compensi in vigore in quel momento.

(3) Per quanto riguarda l'inclusione e l'attuazione delle sue attività, QN EUROPE mette a disposizione dei rappresentanti un back office online, che consente loro di accedere ad una panoramica sempre aggiornata e completa delle proprie vendite, delle commissioni, nonché dello sviluppo dei partner di vendita e della loro downline.

### **§ 3 Requisiti generali per la conclusione di un contratto**

(1) È possibile concludere un contratto con persone giuridiche, società di persone o persone fisiche che hanno compiuto 18 anni, che sono cittadini del paese che richiede l'iscrizione o hanno un permesso di soggiorno e sono imprenditori e che sono in possesso di una licenza commerciale (ad es. licenza commerciale) (se necessario). Non è possibile per i consumatori e/o le persone responsabili di concludere un contratto senza avere almeno un permesso di soggiorno nello stato della domanda di registrazione.

(2) Se una persona giuridica (ad es. GmbH, AG, AG, Ltd.) presenta una domanda di partner di distribuzione, deve essere presentata una copia dell'estratto del registro di commercio relativo alla registrazione e del numero di partita IVA. Il richiedente deve avere almeno 18 anni. Gli azionisti sono personalmente responsabili l'uno nei confronti dell'altro per il comportamento della persona giuridica.

(3) In caso di società di persone (ad es. GBR, OHG, KG), deve essere presentata anche una copia del relativo estratto del registro di commercio, se disponibile, nonché una copia del numero di identificazione dell'imposta sul fatturato e tutti gli azionisti devono essere nominati. Il richiedente deve avere almeno 18 anni. I soci sono personalmente responsabili l'uno verso l'altro per la condotta della società di persone.

(4) Se vengono utilizzati moduli d'ordine online o moduli d'ordine, questi sono considerati parte del contratto.

(5) Il Rappresentante può registrare online solo l'avvio di attività con QN EUROPE. Al momento della registrazione il Rappresentante è obbligato a compilare in modo completo e corretto il Modulo di Richiesta di Rappresentanza e a presentarlo a QN EUROPE in formato elettronico. Inoltre, il singolo richiedente deve riconoscere e accettare le presenti Condizioni Generali di Partnership come parte integrante del contratto, contrassegnando la casella corrispondente prima di completare la procedura di registrazione.

(6) Eventuali modifiche ai dati personali rilevanti forniti dal richiedente devono essere immediatamente apportate nella sezione dedicata del back office di QN EUROPE.

(7) Nelle prime 4 settimane dopo la registrazione, i partner di distribuzione di età inferiore ai 21 anni sono autorizzati ad acquistare prodotti per un valore massimo di 1.000 BV, solo.

(8) QN EUROPE si riserva il diritto di respingere le richieste dei distributori a sua esclusiva discrezione e senza alcuna giustificazione. Ai dipendenti o altri dipendenti di QN-EUROPE o di un'azienda affiliata e ai loro familiari diretti (ad es. coniuge, madre, padre, fratello, sorella,

sorella, ecc.) che risiedono nella stessa famiglia del dipendente è espressamente vietato stipulare una partnership di vendita.

(9) In caso di violazione degli obblighi di cui ai paragrafi da (1) a (5), (7) e (8) frase 2, QN EUROPE avrà il diritto, senza preavviso, di risolvere il Contratto di Incaricato senza preavviso e, se del caso, di recuperare le commissioni pagate. Inoltre, QN EUROPE si riserva espressamente il diritto di far valere ulteriori richieste di risarcimento danni in questo caso di risoluzione senza preavviso.

#### **§ 4 Status dei rappresentanti in qualità di imprenditori**

(1) Il partner commerciale agisce in qualità di imprenditore indipendente. Le parti concordano sul presupposto che il partner di vendita sia inizialmente attivo come impresa secondaria. Non è né dipendente, né agente commerciale o broker di QN EUROPE. Non ci sono obiettivi di vendita, accettazione o altri doveri da svolgere. Ad eccezione degli obblighi contrattuali, il partner di vendita non è soggetto ad alcuna istruzione di QN EUROPE e si assume l'intero rischio imprenditoriale delle sue attività commerciali, compreso l'obbligo di sostenere tutti i suoi costi commerciali e l'obbligo di pagare correttamente i suoi dipendenti, se impiegato. Il Rappresentante deve avviare e gestire la propria attività - se necessario - nel senso di un uomo d'affari prudente.

(2) In qualità di imprenditore indipendente, il partner commerciale è responsabile del rispetto delle disposizioni di legge in materia, compresi gli obblighi fiscali e sociali (ad esempio, l'ottenimento di un numero di identificazione fiscale o la registrazione dei propri dipendenti presso il sistema di previdenza sociale, nonché l'ottenimento di una licenza commerciale, se necessario). A tale riguardo, il partner di vendita deve garantire che tutte le commissioni che percepisce nell'ambito della sua attività per QN EUROPE siano debitamente tassate presso la sua sede legale. QN EUROPE si riserva il diritto di detrarre dalla commissione concordata l'importo relativo a tasse e dazi o di richiedere il risarcimento dei danni o il rimborso delle spese che essa sostiene a seguito di una violazione dei suddetti requisiti, a meno che il partner di vendita non sia responsabile del danno o delle spese. QN EUROPE non paga alcun contributo previdenziale per il Rappresentante. Il Rappresentante non è autorizzato a fare dichiarazioni di intenti o ad assumere obblighi per conto di QN EUROPE.

#### **§ 5 Inclusione del piano di compensazione, delle procedure e delle politiche di compensazione**

(1) Anche il piano di remunerazione QN EUROPE e le specifiche in esso contenute, nonché le [politiche e le procedure](#), fanno espressamente parte dei contratti di marketing dei servizi. Il partner di vendita deve sempre rispettare questi requisiti in conformità con la versione applicabile.

(2) Inviando la domanda online a QN EUROPE, il Rappresentante conferma inoltre di aver preso atto del piano di remunerazione di QN EUROPE nonché delle procedure e linee guida ([politiche e procedure](#)) e le accetta come parte integrante del contratto.

#### **§ 6 Utilizzo del Back Office / Nessuna tassa amministrativa, di licenza o di manutenzione**

(1) Con la registrazione a QN EUROPE e il pagamento delle spese annuali di gestione, monitoraggio e gestione per la durata del contratto, il Rappresentante acquisisce il diritto di utilizzare il back office. Il diritto d'uso è un diritto semplice, non trasferibile, relativo ad ogni

specifico back office; i Rappresentanti non hanno il diritto di modificare, modificare o intraprendere qualsiasi altra forma di riorganizzazione del back office. Allo stesso modo, non hanno il diritto di concedere sub-licenze.

(2) QN EUROPE non calcola alcun canone di licenza o di manutenzione per l'uso, così come la manutenzione, la gestione, la supervisione e la cura del back office. Allo stesso modo, QN EUROPE non riscuote spese amministrative generali dai propri rappresentanti.

## **§ 7 Obblighi di pubblicità e doveri generali dei rappresentanti**

(1) I rappresentanti sono obbligati a proteggere le proprie password personali e i propri dati di accesso dall'accesso di terzi.

(2) Nell'ambito delle proprie attività è fatto divieto ai rappresentanti di violare i diritti o la proprietà (comprese le infrastrutture tecniche) di QN EUROPE, dei suoi rappresentanti, delle società affiliate o di altri terzi; allo stesso modo, ai rappresentanti è fatto divieto di molestare terzi o violare in altro modo la legge. Ai Rappresentanti non è consentito rilasciare dichiarazioni false o fuorvianti sui prodotti QN EUROPE o sul sistema di distribuzione. Nell'ambito delle loro attività di vendita e dei lavori strutturali, i rappresentanti faranno dichiarazioni sui prodotti offerti da QN EUROPE e dal sistema di vendita di QN EUROPE solo se corrispondono al contenuto del materiale pubblicitario e informativo di QN EUROPE. Inoltre, è vietato l'abuso o la commissione di attività illegali, come l'uso di pubblicità non autorizzata o sleale (ad es. dichiarazioni sulle proprietà curative dei prodotti, effetti medici o terapeutici illegali dei prodotti, o indicazioni sulla salute nella pubblicità dei prodotti).

(3) Si applica inoltre il divieto di inviare e-mail pubblicitarie non richieste, messaggi pubblicitari sui social media, fax pubblicitari o SMS pubblicitari (spam).

(4) L'uso, la produzione e la distribuzione di propri documenti di vendita, pagine internet, brochure di prodotti propri, etichette di prodotti o altri mezzi di comunicazione e materiale pubblicitario prodotti autonomamente non è consentito per il Rappresentante. La pubblicità dei servizi di QN EUROPE attraverso le proprie pagine Internet o di terzi è vietata e la pubblicità è consentita esclusivamente attraverso le pagine ufficiali di QN EUROPE. Nel caso in cui il rappresentante pubblicizzi i servizi di QN EUROPE su altri media Internet come i social network (es. Facebook), blog online o chat room, può utilizzare solo le dichiarazioni pubblicitarie ufficiali di QN EUROPE. Inoltre, quando fa pubblicità su altri mezzi di comunicazione su Internet, il rappresentante deve espressamente precisare che non si tratta di una pubblicità ufficiale o di una presenza di QN EUROPE.

(5) La pubblicità nei media elettronici e nei mass media è consentita solo a determinate condizioni. I rappresentanti non possono pubblicizzare prodotti e servizi di QN EUROPE su TV, TV via cavo, radio, giornali, e-mail o altre forme di media elettronici o mass media senza previo consenso scritto. L'approvazione può essere rifiutata a discrezione di QN EUROPE senza alcuna giustificazione.

(6) Le merci di QN EUROPE possono essere presentate e mediate o vendute dai rappresentanti a casa o in occasione di feste o eventi o in webinar online revocabilmente nell'ambito della legge applicabile. La merce può anche essere presentata dal Rappresentante in occasione di fiere ed esposizioni. La restrizione qui è che il Rappresentante non può offrire prodotti della concorrenza o di altre società di network marketing a questa fiera.

(7) I prodotti di QN EUROPE NON possono essere venduti in altri negozi fissi (come supermercati o stazioni di servizio) o tramite la propria o di terzi presenti online, a meno che il sito web non sia stato reso disponibile da QN EUROPE.

(8) I beni non possono essere offerti in aste, mercati delle pulci pubblici o privati, reti di scambio, grandi magazzini, attraverso negozi online privati, rivenditori online come eBay, Amazon, YouTube o in punti di vendita comparabili.

(9) Il Rappresentante è tenuto ad identificarsi come "Rappresentante Indipendente di QN EUROPE". Siti web, articoli di cartoleria, biglietti da visita, etichette e pubblicità su auto, materiale pubblicitario e simili devono sempre indicare: "Rappresentante indipendente di QN EUROPE".

(10) Linee guida speciali per la pubblicità

(a) Al Rappresentante è inoltre vietato fare pubblicità a terzi in merito alle opportunità di guadagno o alle informazioni sulle sue commissioni, in particolare in relazione alle misure pubblicitarie, per cui è particolarmente vietato garantire le entrate o utilizzare il controllo delle commissioni per dimostrare il proprio successo o il successo di un terzo. Al contrario, vi è sempre l'obbligo di segnalare espressamente ai potenziali rappresentanti nell'ambito dei colloqui preparatori che il raggiungimento di un reddito è possibile solo attraverso un lavoro molto intenso e continuo.

(b) Gli atti di vendita e di marketing non devono fingere alcuna commissione che deve essere intesa come "premio di testa" o qualsiasi altra commissione in relazione al semplice reclutamento di un nuovo Rappresentante o comunque compiere atti che diano l'impressione che il sistema di distribuzione pubblicizzato sia un sistema di distribuzione illegale, vale a dire un sistema illegale a valanga progressiva, uno schema piramidale o comunque un sistema di distribuzione fraudolenta. Non si deve dare l'impressione che l'acquisto di beni sia necessario affinché un rappresentante possa agire per QN EUROPE.

(c) Le attività di vendita e di marketing non devono essere rivolte a minori o a persone senza esperienza professionale e non devono in nessun caso sfruttare la loro età, malattia o facoltà cognitive limitate per indurre i consumatori a concludere un contratto. Nel caso di contatti con gruppi di persone cosiddette socialmente svantaggiate o di lingua straniera, i Rappresentanti terranno conto della loro capacità finanziaria e della loro capacità di comprendere e comprendere la lingua e, in particolare, si asterranno dal fare tutto ciò che potrebbe indurre i membri di tali gruppi ad effettuare ordini che non corrispondono alla loro situazione.

(d) Non possono essere svolte attività di distribuzione o di marketing che siano inappropriate, illegali o pericolose o che esercitino indebite pressioni sui consumatori selezionati.

(e) I rappresentanti faranno riferimento a lettere di raccomandazione, risultati di test, referenze o altre persone a fini commerciali al consumatore solo se sono ufficialmente autorizzati sia dal fornitore di riferimento che da QN EUROPE e se sono esatti e non obsoleti. Anche le lettere di raccomandazione, i test e i riferimenti personali devono sempre essere collegati allo scopo previsto.

(f) Il consumatore non sarà indotto ad acquistare beni da promesse frivole e/o fuorvianti, né da promesse di vantaggi speciali, se tali vantaggi sono legati a futuri e incerti successi. I distributori si asterranno dal fare qualsiasi cosa che possa indurre il consumatore ad accettare

l'offerta semplicemente per fare un favore personale al fornitore, per porre fine ad una conversazione indesiderata o per beneficiare di un vantaggio che non è oggetto dell'offerta o per mostrare apprezzamento per la fornitura di tale vantaggio.

(g) Un Rappresentante non può pretendere che il piano di risarcimento di QN EUROPE o i beni siano approvati o avallati o sostenuti da un'autorità governativa o siano considerati giuridicamente sicuri da uno studio legale.

(h) A causa delle severe norme in materia di pubblicità di integratori alimentari e cosmetici, deve essere utilizzato solo il materiale pubblicitario offerto sul sito web di QN EUROPE o nel back office o altrove. Ogni cliente attualmente in cura medica dovrebbe essere consigliato di consultare il proprio medico prima di modificare la propria dieta. Nell'ambito dell'attività o della pubblicità non possono essere fatte dichiarazioni riguardanti la sicurezza dei prodotti, il loro effetto terapeutico o curativo, a meno che non siano state ufficialmente approvate da QN EUROPE e/o non siano presenti nel materiale pubblicitario ufficiale di QN EUROPE. Inoltre, i distributori non devono suggerire che i prodotti QN EUROPE possono essere utilizzati per trattare, prevenire, diagnosticare o curare le malattie. QN EUROPE vieta anche qualsiasi dichiarazione riguardante gli effetti medici dei prodotti QN EUROPE. Ad esempio, il Distributore non può affermare che i prodotti QN EUROPE aiutano a curare il diabete, le malattie cardiache, il cancro o altre malattie. Non possono essere utilizzate o pubblicate pubblicazioni scientifiche, letteratura o testimonianze scritte da medici o scienziati in relazione ai prodotti QN EUROPE o ai loro ingredienti.

(i) Ulteriori termini e condizioni si trovano al punto 11.02 delle [Policies & Procedures](#).

(11) Al Rappresentante è inoltre vietato richiedere e contrarre prestiti in nome di QN EUROPE per conto o nell'interesse o in nome della società, sostenere spese, contrarre impegni, aprire conti bancari, concludere contratti o fare altre dichiarazioni di intenti.

(12) Tutte le spese di viaggio, spese, spese di ufficio, spese telefoniche e altre spese per il materiale pubblicitario sono a carico del Rappresentante.

(13) Nel corso della loro attività commerciale, i Rappresentanti non sono autorizzati a formulare osservazioni o valutazioni negative, denigratorie o comunque illecite in merito a società o marchi concorrenti o di altro tipo.

(14) Tutte le presentazioni, i materiali pubblicitari, i materiali di formazione e i materiali cinematografici, ecc. (comprese le fotografie) di QN EUROPE sono protette da copyright. Senza l'esplicito consenso scritto di QN EUROPE, essi non possono essere riprodotti, distribuiti, resi accessibili al pubblico o modificati o elaborati dal Rappresentante, in tutto o in parte, al di là del diritto d'uso concesso contrattualmente.

(15) L'uso (o la modifica) del nome QN EUROPE, di uno dei marchi registrati, nomi di prodotti, titoli di opere e nomi commerciali di QN EUROPE è consentito solo al di là del materiale pubblicitario e di altri documenti ufficiali QN EUROPE espressamente forniti con l'esplicito consenso scritto di QN EUROPE. In particolare, non è consentito utilizzare il nome QN EUROPE, uno dei marchi registrati, nomi di prodotti, titoli di lavoro e nomi commerciali di QN EUROPE in forma identica, simile o modificata come parte dell'azienda, dell'e-mail o per iscrizioni in elenchi telefonici e pagine gialle. Lo stesso vale per l'URL (Universal Resource Locator = indirizzo web) e per i nomi di dominio o sottodominio di un sito web. È inoltre vietato utilizzare il nome QN EUROPE, marchi, titoli di lavoro o altri diritti di

proprietà nella cosiddetta pubblicità sui motori di ricerca (ad es. Google AdWords), link pubblicitari sponsorizzati, marketing degli spazi pubblicitari su Internet o azioni pubblicitarie online comparabili.

(16) Inoltre, è vietato registrare i propri marchi, titoli di lavoro o altri diritti di proprietà industriale che contengono un marchio, nome di prodotto, titolo di lavoro o ragione sociale di QN EUROPE registrato o altrimenti protetto in un altro paese/area. Il suddetto divieto si applica sia a segni o prodotti identici che simili.

(17) I rappresentanti non sono autorizzati a rispondere a richieste di stampa relative a QN EUROPE, ai suoi servizi, al piano di marketing QN EUROPE o ad altri servizi QN EUROPE. I rappresentanti sono obbligati a inoltrare immediatamente tutte le richieste di stampa a QN EUROPE. I rappresentanti sono inoltre tenuti a rilasciare dichiarazioni pubbliche (ad es. su televisione, radio, forum su Internet) su QN EUROPE, sui prodotti della gamma di prodotti QN EUROPE e sul sistema di distribuzione QN EUROPE solo previo consenso scritto di QN EUROPE.

(18) I rappresentanti possono pubblicizzare e distribuire servizi per QN EUROPE o acquisire nuovi distributori nei paesi che sono stati aperti ufficialmente da QN EUROPE. Non è consentito agire come filiale di QN EUROPE, importatore, esportatore o simile in nessun paese o costituire una corrispondente impresa commerciale.

(19) I rappresentanti comunicano in tempo utile alla direzione di QN EUROPE, con sufficiente anticipo rispetto alla pubblicazione dell'invito, il luogo, l'ora e il contenuto degli eventi pubblicitari destinati al pubblico in generale. QN EUROPE può chiedere modifiche o la rinuncia alla manifestazione se ciò è necessario nell'interesse dell'impresa, dell'organizzazione di vendita QN EUROPE e dei suoi membri.

(20) QN EUROPE consente ai rappresentanti di acquistare beni per esigenze personali o dei membri della famiglia. In nessun caso i Rappresentanti, lui stesso o i suoi familiari, possono indurre altri Rappresentanti ad acquistare per uso proprio quantità maggiori di prodotti che superano irragionevolmente l'uso personale all'interno di una famiglia. Effettuando un nuovo ordine di merci, il Rappresentante garantisce che almeno il 70% della merce consegnata con l'ordine precedente è stata utilizzata per scopi commerciali nel corso di presentazioni di prodotti e degustazioni e che un massimo del 30% della merce in magazzino del precedente ordine è ancora disponibile nel magazzino del Rappresentante. Indipendentemente dagli obblighi di ritenzione fiscale, il Rappresentante deve conservare le relative registrazioni per un periodo di almeno tre anni al fine di poter dimostrare il rispetto della suddetta regola del 70%. Inoltre, il Rappresentante non può acquistare più beni di quelli che può consumare con comprensibile apprezzamento entro un mese, anche da solo o da terzi.

(21) Un rappresentante può ri-registrarsi con QN EUROPE dopo aver cancellato la sua vecchia posizione. Il prerequisito è che la cessazione e la conferma della cessazione da parte di QN EUROPE per la vecchia posizione del Rappresentante siano avvenute almeno 12 mesi fa e che il Rappresentante uscente non abbia svolto alcuna attività per QN EUROPE durante questo periodo.

(22) Ai rappresentanti è sempre vietato vendere o distribuire in altro modo i propri documenti di marketing e/o di vendita ad altri rappresentanti di QN EUROPE.



(23) Un rappresentante può inserire una voce nelle Pagine Gialle. Tuttavia, tale iscrizione deve essere approvata per iscritto da QN EUROPE prima della pubblicazione e deve contenere la dicitura "Rappresentante indipendente di QN EUROPE".

(24) Non è consentito l'uso di numeri telefonici a pagamento per commercializzare l'attività o i prodotti di QN EUROPE.

(25) I rappresentanti non possono offrire doni o altri benefici ai dipendenti di QN EUROPE.

(26) Il Rappresentante sarà obbligato a notificare immediatamente e veritariamente a QN EUROPE qualsiasi violazione delle regole delle Condizioni Generali per i Rappresentanti e del Codice di Condotta QN EUROPE, nonché di qualsiasi altra disposizione della Società.

### **§ 8 Clausola di non concorrenza / bracconaggio / vendita di servizi di terzi**

(1) I rappresentanti sono autorizzati a vendere beni e/o servizi per altre società, comprese le società di network marketing che non sono concorrenti.

(2) Nonostante l'autorizzazione di cui al paragrafo 1, al Rappresentante non è consentito vendere prodotti o servizi di altre società ad altri Distributori QN EUROPE.

(3) Se il Rappresentante lavora contemporaneamente per diverse società o società di network marketing, si impegna a progettare la rispettiva attività (insieme alla sua rispettiva downline) in modo tale che nessun collegamento o mescolanza con la sua attività avvenga per l'altra società. In particolare, il Rappresentante non può offrire prodotti diversi da QN EUROPE nello stesso luogo o nelle immediate vicinanze o sulla stessa pagina Internet, pagina Facebook, altra piattaforma di social media o piattaforma Internet.

(4) Inoltre, è fatto divieto al Rappresentante di invitare altri Rappresentanti QN EUROPE a vendere altri prodotti.

(5) Ai rappresentanti è inoltre vietato violare altri rappresentanti o altri contratti di vendita che egli ha concluso con altre società e le cui clausole hanno ancora effetto concludendo un contratto con un partner di vendita.

(6) Se il Rappresentante lavora per un'altra società in aggiunta alle sue attività per QN EUROPE, sarà obbligato a segnalare l'attività a QN EUROPE, nominando le altre società.

### **§ 9 Riservatezza**

I rappresentanti sono tenuti a mantenere il segreto assoluto sui segreti commerciali e commerciali di QN EUROPE e della sua struttura di vendita. In particolare, i segreti commerciali e aziendali includono informazioni sulle attività in downline così come la genealogia in downline e le informazioni ivi contenute, i dati del Rappresentante e dei clienti e di altri partner contrattuali, nonché informazioni sui rapporti commerciali di QN EUROPE e delle sue società affiliate con i suoi fornitori, produttori e fornitori. Tale obbligo permane per un periodo di 5 anni anche dopo la risoluzione del contratto di partenariato di rappresentanza.

### **§ 10 Tutela dei distributori / Sponsorizzazione incrociata / Manipolazione dei bonus**

(1) I nuovi Rappresentanti assunti dai Rappresentanti attivi per la vendita dei prodotti QN EUROPE sono assegnati al Rappresentante reclutatore all'interno della struttura secondo il Piano di Compensazione e le linee guida di collocamento ivi disciplinate (tutela dei Rappresentanti); il punto di partenza dell'incarico è determinato dalla data e dall'ora in cui il pagamento della domanda di registrazione del nuovo Rappresentante è ricevuto da QN EUROPE. In caso di registrazione errata, la modifica deve essere presentata ed eseguita entro 5 giorni lavorativi dalla data di registrazione, dopodiché QN EUROPE, a propria discrezione, decide in merito alla modifica della registrazione. Il Rappresentante, la cui posizione è cambiata, non può nel frattempo sponsorizzare altre persone. Se due Rappresentanti dichiarano di aver sponsorizzato lo stesso nuovo Rappresentante, QN EUROPE assegnerà il nuovo Rappresentante solo allo sponsor elencato nella prima registrazione ricevuta.

(2) QN EUROPE ha il diritto di cancellare dal proprio sistema tutti i dati personali, compreso l'indirizzo e-mail di un Rappresentante sponsorizzato, se vengono restituiti invii pubblicitari, lettere o e-mail con le parole "spostato", "deceduto", "non accettato", "sconosciuto" o simili e il Rappresentante o Sponsor appena assunto non corregge i dati errati del Rappresentante appena assunto entro un periodo ragionevole di 14 giorni. Se QN EUROPE sostiene costi dovuti ad invii pubblicitari e pacchi non recapitabili, ha il diritto di reclamare i costi, a meno che la consegna non sia stata fatta per colpa sua.

(3) Inoltre, sono vietati la sponsorizzazione incrociata e i tentativi in tal senso all'interno dell'azienda. Per sponsorizzazione incrociata si intende l'acquisizione di una persona fisica o giuridica o di una società che è già rappresentante QN EUROPE in un'altra divisione di vendita o che ha avuto un contratto di distribuzione negli ultimi 12 mesi. E' inoltre vietato l'uso del nome del coniuge, dei parenti, dei nomi commerciali, delle società, delle società di persone, delle società di persone, delle società fiduciarie o di altri terzi al fine di eludere questa disposizione.

(4) La manomissione del bonus è vietata. Ciò include, in particolare, la sponsorizzazione di Rappresentanti che non esercitano effettivamente l'attività di QN EUROPE (i cosiddetti "straw men"), manipolando o influenzando in altro modo l'inserimento di nuovi Rappresentanti nella linea di fondo dell'albero della struttura, nonché l'apertura o la dissimulazione di registrazioni multiple, nella misura in cui ciò sia proibito. A tale riguardo, è inoltre vietato l'uso del nome del coniuge, dei parenti, dei nomi commerciali, delle società di capitali, delle società di persone, delle società fiduciarie o di altri terzi al fine di eludere questa disposizione. È inoltre vietato indurre terzi a vendere o acquistare beni al fine di ottenere una migliore posizione nel piano di compensazione o una qualifica richiesta, manipolare il bonus di gruppo o altrimenti comportare una manipolazione del bonus.

(5) Il Rappresentante non ha diritto alla protezione territoriale.

## **§ 11 Avviso, pena contrattuale, risarcimento danni, esonero da responsabilità**

(1) Nel caso di una prima violazione degli obblighi del Rappresentante di cui al § 7, QN EUROPE emette un ammonimento scritto, fissando un termine di 10 giorni per porre rimedio alla violazione degli obblighi. Il Rappresentante si impegna a rimborsare le spese della lettera di diffida, in particolare le spese legali sostenute per la lettera di diffida.

(2) Si fa espresso riferimento al § 16 paragrafo (3) secondo il quale QN EUROPE ha il diritto di risolvere il contratto senza preavviso in caso di violazione degli obblighi di cui ai § 8, 9 e 10 (3) e (4) nonché in caso di violazione particolarmente grave degli obblighi di cui al § 7, di

altre norme contrattuali applicabili (ad esempio le procedure e le linee guida) o di legge senza preavviso, ma ha anche il diritto, a propria discrezione, di adottare le misure di cui al § 11 (1) in caso di violazione iniziale degli obblighi. Fermo restando il diritto di risoluzione straordinaria di cui al § 16 paragrafo (3), QN EUROPE ha il diritto, nei singoli casi in cui si verifichi una delle suddette violazioni degli obblighi, di emettere un avviso ai sensi del paragrafo (1) con un periodo di rimedio ridotto a propria discrezione prima di emettere la notifica di risoluzione straordinaria.

(3) Se, dopo la scadenza del periodo di rimedio stabilito dall'avviso, si verifica nuovamente la stessa o una violazione analoga o se la violazione originariamente avvertita non viene sanata, sarà immediatamente esigibile una penale contrattuale di € 5.100,00. Per l'applicazione della sanzione contrattuale, sono inoltre previsti ulteriori onorari legali, che il Rappresentante è tenuto a rimborsare.

(4) Nonostante la penale contrattuale incamerata, il Rappresentante sarà anche responsabile per tutti i danni subiti da QN EUROPE in conseguenza di una violazione degli obblighi ai sensi degli articoli 7 - 9 e 10 paragrafi 3 e 4, a meno che il Rappresentante non sia responsabile della violazione degli obblighi.

(5) Il Rappresentante manleva QN EUROPE dalla responsabilità alla prima richiesta di QN EUROPE nel caso di un reclamo da parte di terzi a causa di una violazione di uno degli obblighi di cui agli articoli 7 - 9 e 10 paragrafi 3 e 4 o di qualsiasi altro contratto (ad esempio le procedure e le linee guida) o altra violazione della legge da parte del Rappresentante. In particolare, il Rappresentante si impegna a farsi carico di tutte le spese, in particolare gli onorari degli avvocati, le spese processuali e le spese di risarcimento, sostenute da QN EUROPE a tale riguardo.

## **§12 Adeguamento dei prezzi e delle commissioni**

QN EUROPE si riserva il diritto, in particolare per quanto riguarda i cambiamenti della situazione del mercato e/o della struttura delle licenze, di modificare i prezzi che il Rappresentante deve pagare o le quote di commissione assegnate ai servizi, il piano di remunerazione o i diritti d'uso all'inizio di un nuovo periodo contabile. QN EUROPE notifica al Rappresentante la modifica entro un periodo di tempo ragionevole prima della modifica. Aumenti di prezzo superiori al 5% o modifiche al piano di remunerazione a spese del Rappresentante danno al Rappresentante il diritto di opporsi alla modifica. Se il Rappresentante non si oppone alle condizioni modificate entro un mese dalla notifica, esse diventano parte integrante del contratto. Le modifiche note al momento della conclusione del contratto di distribuzione non sono soggette a notifica e non costituiscono un diritto di opposizione da parte del Rappresentante. In caso di obiezione, QN EUROPE avrà il diritto di risolvere il contratto in modo straordinario nel momento in cui entreranno in vigore i termini e le condizioni modificate o aggiuntive.

## **§ 13 Pubblicità e altro materiale pubblicitario e altro materiale**

Tutto il materiale pubblicitario gratuito e gli altri vantaggi di QN EUROPE possono essere revocati in qualsiasi momento con effetto per il futuro.

## **§ 14 Retribuzione / Termini di pagamento / Metodi di pagamento delle commissioni / Divieto di cessione dei pagamenti**

(1) Come compenso per il suo lavoro, il Rappresentante riceverà commissioni al raggiungimento delle qualifiche richieste, nonché altri compensi, compresi i rispettivi requisiti di qualifica derivanti dal piano di remunerazione QN EUROPE (cfr. Allegato 1 alle Politiche e Procedure). Tutte le richieste di commissioni risultano dal rispettivo piano di remunerazione valido che il partner di vendita può richiamare nel proprio back office e che può essere visionato in ogni caso nel back office. Con il pagamento del compenso sono coperte tutte le spese del Rappresentante per la manutenzione e l'esecuzione della sua attività, a meno che non siano concordate contrattualmente separatamente.

(2) Il successo della mediazione ai sensi del (1) del presente contratto sussiste solo se il rapporto contrattuale tra il cliente e QN EUROPE si è effettivamente instaurato e il cliente non ha revocato la sua richiesta di concludere un contratto, in particolare in conformità con le disposizioni sulla vendita a distanza o sulla vendita a domicilio. Inoltre, un diritto al compenso sorge solo quando il pagamento del Cliente è stato accreditato sul conto di QN EUROPE e tutte le altre condizioni di pagamento sono state soddisfatte.

In particolare, una richiesta di commissione non sussiste se

- a.) il cliente si avvale del suo diritto di recesso;
- b.) il contratto è contestato legalmente dal cliente;
- c.) l'ordine del cliente è stato effettuato illegalmente;
- d.) QN EUROPA rifiuta l'accettazione del contratto;
- e.) vengono inoltrati ordini di clienti errati e incompleti.

Inoltre, in caso di mediazione fraudolenta, sia attraverso misure fraudolente o abusive da parte del cliente, del Rappresentante o dei suoi agenti ausiliari, non sorge alcun diritto alla provvigione.

(3) QN EUROPE si riserva il diritto di richiedere ai Rappresentanti, o al richiedente in caso di registrazione da parte di una persona giuridica o di una società di persone, di dimostrare la propria identità prima del pagamento delle commissioni o della fornitura di servizi. L'identità può essere provata con una fotocopia della carta d'identità o passaporto dell'individuo, o con un permesso di soggiorno tedesco, e deve essere fornita entro 2 settimane dalla richiesta.

QN EUROPE si riserva il diritto di richiedere al Rappresentante o, in caso di registrazione da parte di una persona giuridica o di un'associazione, al Richiedente di fornire una prova d'identità prima del primo pagamento delle commissioni o della fornitura di servizi. La prova dell'identità può avvenire ad esempio sotto forma di copia della carta d'identità, passaporto o permesso di soggiorno tedesco e deve avvenire entro 2 settimane dalla richiesta.

(4) QN EUROPE liquiderà la richiesta di commissioni su base settimanale. QN EUROPE deve essere informata per iscritto entro 60 giorni dal pagamento errato di anticipi di remunerazione o commissioni o altri pagamenti. Dopo tale data, la remunerazione o l'anticipo di commissione o altri pagamenti si considera approvata.

(5) La commissione sarà fatturata al netto e senza imposta sul valore aggiunto, a meno che il Rappresentante non informi QN EUROPE per iscritto e indicando il suo codice fiscale attuale e l'ufficio fiscale competente, nonché la presentazione di una conferma da parte dell'ufficio fiscale competente per lui che egli è un imprenditore avente diritto all'imposta a monte ai sensi della legge sull'imposta sul valore aggiunto.

(6) A meno che QN EUROPE non abbia espressamente accettato per iscritto un conto in deroga, le commissioni e gli onorari per la fornitura di servizi da parte del Rappresentante possono essere pagati solo su conti a suo nome o a nome di una società di persone o entità giuridica che hanno un rapporto contrattuale con QN EUROPE. Non possono essere effettuati pagamenti su conti terzi o su un conto bancario situato al di fuori del paese in cui il Rappresentante è registrato.

(7) QN EUROPE ha il diritto di far valere un diritto di ritenzione nell'ambito delle disposizioni di legge. Inoltre, QN EUROPE ha il diritto di far valere il diritto di ritenzione dovuto al pagamento della commissione se non tutti i documenti richiesti dalla legge e dal contratto sono disponibili prima del primo pagamento (ad esempio il numero di identificazione IVA per le persone giuridiche, se richiesto ed emesso, numero di registrazione dell'impresa pp). Nel caso in cui QN EUROPE eserciti il diritto di ritenzione dei pagamenti di commissioni, si riterrà convenuto che il partner di vendita non avrà diritto ad una richiesta di interessi per il periodo di ritenzione delle commissioni.

(8) Se il Rappresentante perde il suo status di Rappresentante attivo in conformità al piano di remunerazione, i diritti alle provvigioni scadono per questo momento. È possibile per il Rappresentante riacquisire lo status di Rappresentante attivo qualificandosi per il futuro.

(9) QN EUROPE ha il diritto di compensare in tutto o in parte i suoi crediti nei confronti del Rappresentante con i crediti di commissione del Rappresentante. Il Rappresentante ha diritto alla compensazione se le domande riconvenzionali sono incontestate o sono state legalmente costituite.

(10) Sono escluse le cessioni e le promesse di crediti del Rappresentante derivanti dall'accordo di partenariato, nella misura in cui ciò non sia contrario al diritto imperativo. Non è consentito l'ingombro del contratto con diritti di terzi, nella misura in cui il diritto imperativo non sia opponibile.

(11) Non saranno corrisposti anticipi di remunerazione o commissioni o altri pagamenti inferiori ad un importo minimo di € 50,00 o 2500 RSP. Nel caso in cui l'importo minimo di pagamento non venga raggiunto, le richieste di provvigioni continueranno sul conto commerciale mantenuto presso QN EUROPE per il Rappresentante e saranno versate al Rappresentante nella settimana successiva o più tardi dopo il raggiungimento dell'importo minimo di pagamento o in caso di risoluzione del rapporto contrattuale in questo momento, indipendentemente dal fatto che l'importo minimo sia stato raggiunto. Per il periodo di mancato pagamento della remunerazione, non sussiste alcun diritto agli interessi sul diritto alla remunerazione o ad altri pagamenti.

## **§ 15 Sospensione del Rappresentante**

(1) Nel caso in cui il Rappresentante non fornisca tutti i documenti necessari (ad esempio, la prova dell'identità) entro 30 giorni dalla registrazione e la conferma dei requisiti per il pagamento della remunerazione o degli anticipi di commissioni o altri pagamenti, QN EUROPE ha il diritto di bloccare temporaneamente il Rappresentante nel sistema QN EUROPE fino a quando non siano stati forniti i documenti legalmente richiesti. Quanto sopra si applica anche se il termine di cui al § 14 (3) decade inutilmente. Il periodo di sospensione non dà diritto al Rappresentante ad una risoluzione straordinaria e non comporta alcuna richiesta di rimborso del set di dimostrazione già pagato, o qualsiasi altra richiesta di risarcimento danni, a meno che il Rappresentante non sia responsabile del blocco.

(2) In ogni caso in cui sia necessario un avvertimento in merito alla mancata inclusione dei documenti richiesti, come previsto al punto (1), una volta che la sospensione è in vigore QN EUROPE ha diritto al rimborso delle spese necessarie per l'emissione dell'avvertimento.

(3) Gli anticipi di remunerazione o commissioni o altri pagamenti che non possono essere versati per le ragioni sopra indicate sono contabilizzati da QN EUROPE come disposizione infruttifera e scadono al più tardi entro i termini di prescrizione legale.

(4) Indipendentemente dai motivi di sospensione di cui al paragrafo (1), QN EUROPE si riserva il diritto di sospendere per un motivo importante. In particolare, QN EUROPE si riserva il diritto di sospendere l'accesso del Rappresentante senza preavviso se il Rappresentante viola gli obblighi di cui ai §§ 7 - 9 e § 10 paragrafi (3) e (4), o altre leggi applicabili, o per qualsiasi altro motivo importante. La sospensione resterà in vigore fino a quando non sarà stato posto rimedio alla violazione dei doveri in risposta a un corrispondente avvertimento di QN EUROPE. Nel caso di una grave violazione dei doveri che comporti la risoluzione straordinaria del rapporto contrattuale, la sospensione rimane in vigore in modo permanente.

#### **§ 16 Durata e risoluzione dell'accordo, conseguenze della risoluzione / diritto di restituzione**

(1) L'accordo di distribuzione è concordato per una durata di 12 mesi e può essere terminato dal Rappresentante in qualsiasi momento entro la durata del contratto con un periodo di preavviso di 30 giorni. Il contratto si prolunga automaticamente di altri 12 mesi con il pagamento della tassa di amministrazione, supporto e trattamento. Il corrispettivo per l'amministrazione, l'assistenza e il trattamento dovrà sempre essere pagato in anticipo prima dell'inizio di un nuovo periodo contrattuale di 12 mesi, per cui QN EUROPE richiederà il pagamento al partner commerciale entro un determinato periodo di tempo. Se il partner commerciale non paga il suddetto corrispettivo per l'amministrazione, il supporto e il trattamento entro 30 giorni dalla scadenza del contratto, nonostante una corrispondente richiesta di pagamento da parte di QN EUROPE, il contratto viene trasferito in una "fase contrattuale passiva" senza diritto alla commissione. Il Rappresentante può ora estendere il contratto fino a 12 mesi dopo la fine della durata del contratto, per cui in caso di estensione del contratto, il diritto alla commissione riprende a decorrere solo dal momento dell'estensione. Se anche il contratto non viene rinnovato entro questo periodo, il contratto sarà automaticamente risolto dopo la scadenza di questo periodo.

(2) Se un rappresentante non rinnova il contratto entro la data di anniversario e prima della scadenza del periodo di tolleranza, si considera che il suo agente non abbia rinnovato e al rappresentante viene inizialmente concessa un'ulteriore opzione di 60 giorni per rinnovare il contratto. In questo periodo il contratto è considerato in una "fase di contratto passivo" senza diritto di commissione e il Rappresentante sarà trattato come un Rappresentante inattivo. Il Rappresentante può ora estendere il contratto per un massimo di 12 mesi dopo la fine del periodo contrattuale, per cui in caso di estensione del contratto, il diritto alla provvigione riprenderà solo dal momento dell'estensione (cfr. anche (c)). Se il contratto non viene prolungato entro questo periodo, il contratto verrà automaticamente rescisso dopo la scadenza di questo periodo.

(3) Indipendentemente dal motivo di disdetta di cui al punto (1), entrambe le parti hanno il diritto di disdetta straordinaria dell'accordo di distribuzione per un motivo importante. Una ragione importante per la risoluzione da parte di QN EUROPE è, in particolare, una

violazione di uno degli obblighi di cui al § 7, se il Rappresentante non adempie al suo obbligo di porre rimedio ai sensi del § 11 paragrafo (1) in modo tempestivo o se la stessa o una violazione analoga si verifica nuovamente in un momento successivo dopo che la violazione dell'obbligo è stata rimediata. In caso di violazione degli obblighi di cui ai §§ 8, 9 e 10 (3) e (4), 18 (4) o 19, nonché in caso di violazione particolarmente grave del diritto contrattuale (come le politiche e le procedure) o del diritto legale applicabile nel § 7 o altro, QN EUROPE ha il diritto di risolvere il contratto senza preavviso. Inoltre, ciascuna parte ha il diritto di risolvere il contratto a causa di risoluzione straordinaria se è stata avviata una procedura di insolvenza contro l'altra parte, o se tale procedura è stata respinta per mancanza di beni, o se l'altra parte è altrimenti insolvente, o se è stata emessa una dichiarazione di insolvenza nell'ambito dell'esecuzione. Il diritto alla risoluzione straordinaria sussiste senza pregiudizio di ulteriori pretese.

(4) La disdetta deve sempre essere comunicata per iscritto.

(5) I domini contenenti il nome "QN EUROPE", un marchio, una ragione sociale o un titolo di lavoro di QN EUROPE in ortografia o lingua identica o simile non possono più essere utilizzati dopo la risoluzione del contratto e devono essere ceduti a QN EUROPE su richiesta dietro pagamento dei costi di trasferimento del dominio.

(6) La risoluzione anticipata di un accordo con una durata minima non dà diritto al Rappresentante ad alcun rimborso dei compensi o di altri servizi già pagati che sono stati effettuati in relazione al contratto di distribuzione, a meno che il Rappresentante non abbia esercitato il diritto di risoluzione straordinaria per un motivo importante.

In caso di risoluzione anticipata di un contratto con una durata minima, non vi è diritto al rimborso delle commissioni pagate o di altri servizi già pagati in relazione al Contratto di distribuzione, a meno che il Distributore non abbia risolto il contratto in via straordinaria per un motivo importante.

(7) Un Rappresentante può registrarsi nuovamente presso un altro sponsor di QN EUROPE dopo la cessazione della sua precedente posizione. Il prerequisito per il rinnovo della registrazione è che lo scioglimento e la conferma da parte di QN EUROPE dello scioglimento della precedente posizione del Rappresentante siano stati emessi almeno 12 mesi prima, senza che il Rappresentante uscente abbia svolto alcuna attività per QN EUROPE in quel periodo di tempo.

(8) Una volta risolto il contratto, i rappresentanti non hanno più diritto a commissioni e, in particolare, non hanno diritto ad alcun risarcimento in qualità di agente di vendita, in quanto i rappresentanti non sono agenti di vendita ai sensi del Codice commerciale tedesco (HGB) o di altre leggi applicabili.

(9) Gli ausili alla vendita, i beni o altri servizi acquistati direttamente dalla società nell'ambito della partnership rappresentativa, non utilizzati e nella loro confezione originale, possono essere restituiti alla società dopo la cessazione della partnership di distribuzione in conformità alle seguenti disposizioni. Se la merce viene restituita alla Società entro 14 giorni, calcolati dalla data di consegna della merce fino al ricevimento della notifica di recesso, al Rappresentante verrà rimborsato il 100% del costo lordo. I beni più vecchi, così come i beni usati e altri servizi non saranno ripresi. Le spese di spedizione di ritorno saranno detratte dal prezzo di acquisto da rimborsare, così come le spese sostenute in relazione alla spedizione di ritorno più i costi di elaborazione. Le spese di spedizione sostenute al momento dell'acquisto

non saranno rimborsate. Inoltre, se il Rappresentante ha ricevuto un pagamento o una commissione anticipata sull'acquisto ri-trattato e tale pagamento deve essere rimborsato, lo stesso sarà detratto dal prezzo di acquisto rimborsato. Il rimborso sarà effettuato - per quanto possibile - con la stessa modalità di pagamento e attraverso lo stesso mezzo di pagamento (ad esempio, la stessa carta di credito o lo stesso conto corrente bancario) del pagamento effettuato dal Rappresentante, in modo che il Rappresentante accetti espressamente l'adempimento del rimborso con la ricezione del rimborso su questo mezzo di pagamento e sia il solo responsabile di ricevere il rimborso dal proprietario del mezzo di pagamento se il rimborso è effettuato su un mezzo di pagamento non a lui imputabile.

(10) Qualora un Rappresentante richieda a QN EUROPE servizi al di fuori del presente accordo di partnership, tali servizi rimarranno inalterati dopo la risoluzione del suddetto accordo, a meno che il Rappresentante non ne richieda espressamente la cessazione nella sua comunicazione di recesso. Qualora il Rappresentante riceva servizi da QN EUROPE dopo la risoluzione dell'accordo di partnership, sarà trattato come un normale cliente.

### **§ 17 Esclusione di responsabilità**

(1) QN EUROPE è responsabile per danni diversi da quelli derivanti da lesioni alla vita, all'incolumità fisica e alla salute solo nella misura in cui questi siano basati su azioni intenzionali o per negligenza grave o sulla violazione colposa di un obbligo contrattuale sostanziale (ad es. pagamento di commissioni) da parte di QN EUROPE, dei suoi dipendenti o agenti ausiliari. Ciò vale anche per i danni derivanti dalla violazione di obblighi durante le trattative contrattuali, nonché dal compimento di atti illeciti. È esclusa ogni ulteriore responsabilità per danni.

(2) Fatta eccezione per i danni alla vita, all'integrità fisica e alla salute o per il comportamento intenzionale o per negligenza grave da parte di QN EUROPE, dei suoi dipendenti o ausiliari, la responsabilità è limitata al danno tipicamente prevedibile al momento della conclusione del contratto e, in caso contrario, all'ammontare del danno medio tipico del contratto. Ciò vale anche per i danni indiretti, in particolare il lucro cessante.

(3) QN EUROPE non è responsabile per danni di qualsiasi tipo causati dalla perdita di dati sui server informatici, salvo in caso di negligenza grave o dolo da parte di QN EUROPE, dei suoi dipendenti o agenti ausiliari. Per QN EUROPE, i contenuti memorizzati dei partner di vendita sono informazioni di terzi ai sensi della legge tedesca sui tele-media (TMG).

(4) Le disposizioni della legge sulla responsabilità del prodotto rimangono invariate.

### **§ 18 Trasferimento dell'attività commerciale o della struttura sponsorizzata a terzi / Morte del rappresentante**

(1) QN EUROPE può trasferire in qualsiasi momento a terzi, in tutto o in parte, le proprie attività commerciali o singoli beni. Nel caso in cui il Rappresentante non sia d'accordo con il trasferimento e ne informi immediatamente QN EUROPE, la cooperazione contrattuale si estingue alla successiva data di risoluzione possibile.

(2) Il Rappresentante avrà il diritto di trasferire la propria struttura di vendita al proprio upline diretto o indiretto (fino a 5 passi dell'importo) solo previa approvazione scritta da parte di QN EUROPE e presentazione del contratto di acquisto e/o trasferimento con il terzo, nonché presentazione della richiesta del Rappresentante del terzo a QN EUROPE, al più presto 6 mesi



dopo la conclusione del contratto, a meno che QN EUROPE non abbia esercitato il suo diritto di prelazione. Il trasferimento del Rappresentante è possibile solo a persone che non sono Rappresentante di QN EUROPE al momento del trasferimento. Se un Rappresentante era in passato un Rappresentante QN EUROPE, il contratto deve essere stato risolto almeno 12 mesi prima del trasferimento. Tuttavia, il trasferimento o l'acquisto di una struttura di vendita al Rappresentante di QN EUROPE non è consentito. QN EUROPE può rifiutare tale consenso a sua discrezione, anche se non esercita il suo diritto di prelazione. Il Rappresentante è tenuto a notificare per iscritto a QN EUROPE il trasferimento previsto della sua struttura di distribuzione. QN EUROPE dispone di 15 giorni dal ricevimento della notifica scritta per esercitare il suo diritto di prelazione. In caso contrario, il trasferimento a QN EUROPE è consentito alle stesse condizioni dell'offerta di trasferimento, a meno che non vi siano altre ragioni importanti per il contrario. La vendita è possibile solo in un rapporto non datato. In caso di risoluzione senza preavviso o di violazione delle presenti Condizioni Generali per i Rappresentanti, il diritto del Rappresentante di vendere la propria organizzazione di vendita decade, così come il diritto del Rappresentante nel caso in cui il Rappresentante venditore sia ancora debitore di denaro di QN EUROPE, sia stata aperta una procedura di insolvenza contro il Rappresentante, sia stata rifiutata l'apertura di una procedura di insolvenza per mancanza di beni, o il Rappresentante sia altrimenti insolvente, o sia stata emessa una dichiarazione di insolvenza nell'ambito dell'esecuzione. QN EUROPE addebita una commissione amministrativa di € 25,00 per l'elaborazione della suddetta domanda. Il contratto tra le parti si conclude con il trasferimento della struttura di vendita.

(3) Se una persona giuridica o un'associazione è registrata come rappresentante, il trasferimento della struttura di vendita è consentito solo nel rispetto delle altre condizioni del presente accordo.

(4) Se una nuova persona giuridica o società di persone registrata come rappresentante desidera assumere un nuovo socio, ciò è possibile fino a un trasferimento del 30% delle azioni della società, a condizione che anche i precedenti azionisti che hanno presentato domanda per la società di distribuzione rimangano soci. Se un azionista che desidera recedere dalla persona giuridica o dalla società di persone registrata come rappresentante o se le azioni di uno o più azionisti in misura superiore al 30% devono essere trasferite a terzi, questo atto è consentito solo su richiesta scritta, se necessario con la presentazione del relativo atto notarile e in conformità con le disposizioni del presente Accordo, solo previa autorizzazione scritta, che sarà a discrezione di QN EUROPE. QN EUROPE addebiterà una tassa amministrativa di € 25,00 per il trattamento della suddetta domanda. Se tale requisito non è soddisfatto, QN EUROPE si riserva il diritto di risoluzione straordinaria del contratto da parte della persona giuridica o della società di persone registrata come rappresentante.

(5) Il contratto di distribuzione termina al più tardi con la morte del Rappresentante. Il contratto di distribuzione può essere ereditato in conformità con i requisiti legali, a condizione che il Rappresentante designi l'erede di QN EUROPE durante la sua vita. In linea di principio, un nuovo contratto di distribuzione deve essere concluso con l'erede (o gli eredi) entro 6 mesi, attraverso i diritti e gli obblighi del testatore. Il decesso deve essere documentato da un certificato di morte. Se esiste un testamento sull'eredità del contratto di distribuzione, deve essere presentata una copia autenticata del testamento. Dopo la scadenza inutilizzata del periodo di sei mesi, tutti i diritti e gli obblighi derivanti dal contratto sono trasferiti a QN EUROPE. In via eccezionale, il periodo di sei mesi è prorogato di una durata adeguata se, nel singolo caso, è sproporzionatamente breve per l'erede o gli eredi. Se nessun erede viene nominato durante la sua vita, l'eredità non è possibile e il contratto termina con il decesso. Ulteriori termini e condizioni si trovano nella sezione 9.01 delle [Policies & Procedures](#).

## **§ 19 Separazione/scioglimento**

Nel caso in cui un Rappresentante registrato come coppia sposata/società, persona giuridica o società di persone si disdica internamente, rimane una sola posizione di Rappresentante dopo la separazione, lo scioglimento o altra risoluzione di una delle suddette società. I membri/partner che si separano devono raggiungere un accordo interno in merito a quali membri/soci sono tenuti a mantenere il Rappresentante e informarne QN EUROPE per mezzo di una notifica scritta firmata da entrambe le parti e certificata da un notaio o con un'ordinanza del tribunale corrispondente. In caso di controversia interna sulle conseguenze di separazione, divorzio, scioglimento o altra risoluzione nei confronti del Rappresentante di QN EUROPE, QN EUROPE si riserva il diritto di risoluzione straordinaria se tale controversia porta alla negligenza degli obblighi del Rappresentante, alla violazione delle presenti condizioni generali di contratto, alla violazione della legge applicabile o ad un onere irragionevole a monte o a valle.

## **§ 20 Consenso all'uso di materiale fotografico e audiovisivo e all'uso di registrazioni di materiali e presentazioni**

(1) Il Rappresentante concede a QN EUROPE il diritto di effettuare gratuitamente registrazioni fotografiche e/o audiovisive con la loro immagine, voce, dichiarazioni o citazioni fatte in qualità di Rappresentanti. Firmando la domanda di Rappresentante e accettando le presenti condizioni generali, i Rappresentanti acconsentono espressamente alla pubblicazione, all'uso, alla riproduzione e alla modifica delle loro dichiarazioni, registrazioni o fotografie.

(2) Il Rappresentante non è autorizzato, ai fini della vendita, così come per uso personale o professionale, a produrre registrazioni audio, video o altre registrazioni di eventi sponsorizzati da, così come teleconferenze, discorsi o riunioni di QN EUROPE. Inoltre, un Rappresentante non può registrare, produrre o creare presentazioni audio o video o registrazioni di eventi, discorsi, conferenze telefoniche o riunioni di QN EUROPE senza il preventivo consenso scritto di QN EUROPE.

## **§ 21 Protezione della data**

(1) Il rispetto e l'osservanza delle norme e degli standard applicabili in materia di protezione dei dati è di fondamentale importanza per QN EUROPE. Nel trattamento e nell'utilizzo dei dati personali occorre pertanto garantire che ciò avvenga in modo tale da escludere qualsiasi lesione o violazione della protezione dei dati e dei diritti delle persone interessate.

(2) In caso di trattamento di dati personali, il rappresentante è tenuto ad osservare e rispettare le disposizioni vigenti in materia di protezione dei dati (in particolare il regolamento generale sulla protezione dei dati "DS-GVO" e la legge federale sulla protezione dei dati "BDSG"). Il partner di vendita è inoltre obbligato ad osservare e rispettare le norme e le specifiche di QN EUROPE (in particolare le direttive sulla protezione dei dati e i processi di protezione dei dati).

(3) Il rappresentante ha inoltre l'obbligo di fornire alle persone interessate per le quali è responsabile (in particolare ai clienti, downline) le informazioni da fornire ai sensi degli articoli 13 e 14 del regolamento generale sulla protezione dei dati e di documentarle adeguatamente. Su richiesta, fornisce a QN EUROPE la documentazione pertinente.

(4) Il rappresentante è inoltre tenuto a documentare e conservare con cura i consensi che gli sono stati dati dalle persone interessate e a metterli a disposizione di QN EUROPE su richiesta.

(5) Il partner commerciale è tenuto ad attuare e mantenere misure tecniche e organizzative adeguate per proteggere i dati personali che tratta o utilizza contro la distruzione, la perdita, l'alterazione, la divulgazione e l'accesso non autorizzati e a mantenere la riservatezza e l'integrità di tali dati.

(6) In caso di ambiguità o dubbi sugli obblighi in materia di protezione dei dati a lui applicabili o sull'ammissibilità del trattamento dei dati, il partner commerciale deve ottenere la consulenza di esperti e coordinare ulteriori procedure con QN EUROPE.

(7) Il rappresentante riconosce di aver letto e accettato la Privacy Policy di QN EUROPE e le Privacy Notice / Cookie Notice sul sito web di QN EUROPE.

## **§ 22 Statuto delle limitazioni**

I diritti derivanti dal presente rapporto contrattuale scadono sei mesi dopo la data di scadenza del credito e l'attore viene a conoscenza delle circostanze che hanno dato origine al credito o che, se non fosse stato per negligenza grave, sarebbe venuto a conoscenza delle circostanze. Ciò non pregiudica le disposizioni di legge che richiedono un termine di prescrizione più lungo.

## **§ 23 Politica di risoluzione volontaria del contratto**

Ti stai registrando a QN EUROPE come imprenditore e non come consumatore e quindi non hai il diritto di recesso previsto dalla legge. Tuttavia, QN EUROPE le concede il successivo diritto di recesso contrattuale volontario di 30 giorni.

### **Diritto di recesso volontario:**

È possibile recedere dal contratto entro 30 giorni senza giusta causa, per iscritto (per lettera o e-mail) all'indirizzo o all'indirizzo e-mail di cui al § 1. Il periodo inizia con la presentazione della domanda per una partnership di distribuzione. L'invio tempestivo (data del timbro postale / e-mail) del set di cancellazione o di dimostrazione è sufficiente per il rispetto delle condizioni del termine di cancellazione.

### **Conseguenze della cancellazione:**

Dopo l'annullamento, tutti i beni ricevuti come rappresentante di QN EUROPE possono essere restituiti contro il rimborso dell'intero pagamento effettuato per questi ultimi.

Un Rappresentante può ri-registrarsi presso un altro sponsor di QN EUROPE dopo la cancellazione della sua precedente posizione. Un prerequisito è che la cancellazione della vecchia posizione da parte del Rappresentante risale ad almeno 12 mesi fa e che il Rappresentante che ha annullato la posizione precedente non ha svolto alcuna attività per QN EUROPE in questo periodo.

## **§ 24 Legge applicabile / Foro competente alternativo di giurisdizione**

(1) Il diritto irlandese si applica ad esclusione della Convenzione delle Nazioni Unite sulle vendite. Le disposizioni obbligatorie del paese in cui il Rappresentante ha la residenza abituale restano invariate.

(2) Il foro competente e luogo di adempimento è la sede legale di QN EUROPE. Le disposizioni obbligatorie del paese in cui il Rappresentante ha la propria residenza abituale rimangono inalterate.

## **§ 25 Disposizioni finali / Priorità della lingua tedesca**

(1) QN EUROPE ha il diritto di modificare i termini e le condizioni generali di partnership, le Politiche e le Procedure, le Condizioni d'Uso, il Piano di Compensazione in qualsiasi momento per motivi commerciali o legali. QN EUROPE annuncerà le modifiche con un periodo di preavviso di almeno due mesi prima dell'entrata in vigore della modifica, specificando il futuro cambiamento contrattuale nell'ufficio virtuale del rappresentante. Il rappresentante ha il diritto di opporsi alla modifica o di risolvere il contratto per iscritto senza osservare un termine di preavviso per l'entrata in vigore della modifica. In caso di opposizione, QN EUROPE ha il diritto di risolvere il contratto in modo ordinato. Se il partner commerciale non risolve il contratto o non si oppone alla modifica fino all'entrata in vigore della modifica, le modifiche entrano in vigore a partire dalla data specificata nell'avviso di modifica. QN EUROPE ha l'obbligo di informare il rappresentante del significato del suo silenzio nell'avviso di modifica dato nell'ufficio virtuale.

(2) Le modifiche e le integrazioni delle presenti condizioni generali di partenariato devono essere apportate per iscritto. Ciò vale anche per l'esonero dall'obbligo della forma scritta.

(3) Nel caso in cui le condizioni generali di partenariato siano tradotte in un'altra lingua e in caso di incongruenze tra la versione tedesca e quella tradotta, la versione tedesca prevale sempre sull'altra.

(4) L'invalidità o l'incompletezza di una singola disposizione delle presenti condizioni generali di utilizzo non pregiudica la validità dell'intero contratto. Invece, la disposizione non valida deve essere sostituita da una disposizione che sia giuridicamente efficace e che si avvicini il più possibile allo scopo economico della disposizione non valida. Lo stesso vale in caso di omissioni.