

Regeln & Richtlinien

Diese Regeln & Richtlinien ("Regeln") sind zusammen mit den darin integrierten Materialien Bestandteil des Beratervertrags und bilden einen Teil davon. Herbalife kann die Regeln von Zeit zu Zeit ändern. Berater werden über alle Änderungen per E-Mail informiert.

Inhaltsverzeichnis

Erste Schritte	3
Berater sind selbständig.....	3
Keine Verschuldung oder Kaufzwang.....	3
Verkauf von Produkten	3
Verbotene Standorte.....	3
Bestellformulare und Dokumentation der Verkäufe.....	3
Kundenrückstellungen.....	3
Druck auf potentielle Käufer ausüben.....	3
Modifikationen an Produkten, Etiketten und Materialien.....	3
Präsentationen und Anwendungshinweise.....	4
Identifikation.....	4
Werbung	4
Aussagen.....	4
Geistige Eigentum von Herbalife.....	4
Verbot der Berichterstattung.....	5
Grundlagen des Vertriebs- und Marketingplans	5
Eine Beraterschaft pro Person.....	5
Ordnungsgemäße Einkauf.....	5
Verantwortung für das Verhalten anderer Personen, die in der Beraterschaft unterstützen.....	5
Zeitraum der Inaktivität (Sperrfrist).....	5
10 Einzelhandelskunden.....	5
70% Regel.....	6
Sponsoring und Führung	6
TAB Team Vereinbarung.....	6
Keine Einmischung.....	6
Zusammenarbeit mit Herbalife.....	6
Werben für andere Geschäftsmöglichkeiten.....	6
Verkauf von Geschäftsmethoden ohne Gewinnabsicht.....	6
Direktvertrieb	6
Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans.....	6
Kundenservice.....	7
Führung & Training der Organisation.....	7
Verbot von Verkäufen auf Auktionsseiten und Online-Marktplätzen von Drittanbietern („Webseiten Dritter“)	7
Webseiten und Applikationen.....	8
Transfer von Berater Webseiten.....	8
Suchmaschinen-Werbung und Optimierung.....	8
Verbotene Geschäftspraktiken.....	8
Leads und Referrals (Empfehlungen).....	8

Nutrition Points und Offices	9
Gepachtet oder gekaufte Geschäftsstandorte	9
Mehrere Points.....	9
Berater dürfen keine Gebühren für Nutrition Point Beratungen erheben	9
Verantwortlicher Point-Betreiber.....	9
Gemeinsame Nutzung von Point-Räumlichkeiten.....	9
Produktverkauf.....	9
Produktzubereitung	9
Lieferung.....	10
Verkauf von Points zur Erzielung von Gewinnen ist untersagt.....	10
Äußere Beschilderung und Name des Points	10
Außenbereich des Points	10
Indoor-Satelliten Point	10
Außen-Satelliten Point	10
Werbung für einen Außen-Satelliten Point	11
Wettbewerbliche Challenges	11
Wettbewerbliche Challenges (Gewichtsverlust Challenges oder Körperliche Veränderungen Challenges)...	11
Gebühren und andere Ausgaben.....	11
Preislimit	11
Keine ungesunden Verhaltensweisen.....	11
Bedingungen zur Durchführung von Challenges.....	12
Internationales Geschäftsaktivitäten.....	12
Geschäftsaktivitäten in noch nicht geöffneten Ländern oder Gebieten.....	12
Export von Produkten	12
Geschäftsaktivitäten in China.....	12
Verbotene Länder/Regionen und Personen	12
Allgemeine Verhalten	12
Einhaltung der geltenden Gesetze und Regeln.....	12
Wahrheitsgemäße Angaben und Kommunikationen mit Herbalife.....	13
Wahrung und Schutz des Rufs und Images von Herbalife	13
Verhalten in Bezug auf Belästigung, Diskriminierung und unangemessenes Verhalten	13
Zusammenarbeit bei Herbalife-Untersuchungen	13
Kein wettbewerbsfeindliches Verhalten	13
Gewinnspiele/Promotions.....	13
Administrativ	14
Beraterschaft.....	14
Übertragung Einer Beraterschaft	14
Trennung, Scheidung, und Auflösung einer Lebenspartnerschaft.....	15
Vererbung*	18
Kündigung	19
Verkauf an Kunden.....	19
Zahlungen und Anpassungen (Adjustments)	19
Maßnahmen zur Durchsetzung von Vorschriften	21
Weitere rechtliche Bestimmungen.....	24
Privatsphäre und Datenschutz.....	25
Allgemeine Begriffserklärungen	27

Erste Schritte

Berater sind selbständig

Berater sind unabhängige Unternehmer, die für sich selbst arbeiten. Sie sind keine Angestellten, Franchisenehmer oder Vertreter von Herbalife oder anderen Beratern und dürfen nichts anderes behaupten oder andeuten. Ein Sponsor darf andere Berater oder deren Downline nicht wie Angestellte behandeln, nur weil sie zu seiner Downline gehören.

Wenn ein Sponsor ein Arbeitsverhältnis mit einem anderen Berater hat, ist dieser Sponsor verpflichtet, alle arbeitsrechtlichen Vorschriften einzuhalten.

Mitarbeiter dürfen sich nicht an Berater-Aktivitäten beteiligen.

Berater müssen sicherstellen, dass sie persönlich die in der **Kundenservice Regel** festgelegten Verpflichtungen erfüllen.

Keine Verschuldung oder Kaufzwang

Es ist verboten, zur Schuldenaufnahme zu ermutigen oder einen anderen Kauf als den des HBP zu verlangen.

Verkauf von Produkten

Verbotene Standorte

Berater dürfen Herbalife®-Produkte nicht auf Märkten (offen oder geschlossen), in Apotheken, Kiosken, an Ständen (vorübergehend oder dauerhaft), auf Tauschbörsen, Flohmärkten, in Food Trucks, in Verkaufs- oder Transportcontainern, in Restaurants, in gastronomischen Betrieben oder an ähnlichen Orten, verkaufen.

Serviceeinrichtungen sind zulässig, sofern sie sich in geschlossenen Räumlichkeiten befinden.

Bestellformulare und Dokumentation der Verkäufe

Berater müssen jedem Kunden bei Abschluss eines jeden Verkaufs ein Einzelhandelsbestellformular mit vollständigen Informationen aushändigen und Kopien aller Einzelhandelsbestellformulare und anderer Aufzeichnungen über Produktverkäufe für einen Zeitraum von zwei (2) Jahren aufbewahren.

Herbalife hat das Recht, Kopien der Unterlagen zu Produktverkäufen an Kunden anzufordern, um die erfolgten Transaktionen und die Bedingungen des Verkaufs zu überprüfen. Diese Unterlagen müssen auf Anfrage zur Verfügung gestellt werden.

Kundenrückerstattungen

Berater sind verpflichtet, ihren Kunden eine 30-tägige Geld-zurück-Garantie anzubieten.

Der Kunde muss die Wahl haben, ob er eine vollständige Rückerstattung, einschließlich der Versandkosten, oder eine Produktgutschrift im Austausch gegen andere Herbalife®-Produkte erhalten möchte.

Berater sollten Premiumkunden darauf hinweisen, dass Rückerstattungen an Premiumkunden durch das Unternehmen vorgenommen werden.

Druck auf potentielle Käufer ausüben

Berater dürfen bei ihren Kunden, Premiumkunden und Beratern keine aggressiven Verkaufsmethoden anwenden.

Modifikationen an Produkten, Etiketten und Materialien

Berater dürfen die Etiketten, Unterlagen, Materialien oder Verpackungen der Herbalife®-Produkte nicht verändern oder manipulieren. Berater dürfen Herbalife®-Produkte nicht neu verpacken oder einzelne Produkte verkaufen, die nicht für den Weiterverkauf als Einzelprodukt gekennzeichnet sind.

Präsentationen und Anwendungshinweise

Beim Verkauf von Herbalife®-Produkten oder Weitergabe von Proben müssen Berater die auf den Produktetiketten angegebenen Verzehrsempfehlungen und Gebrauchsanweisungen sowie eventuell angebrachte Warnhinweise erläutern.

Berater sollten Kunden, die an Krankheiten leiden oder sich in ärztlicher Behandlung befinden, empfehlen, einen Arzt zu konsultieren, bevor sie ihre Ernährung umstellen.

Berater müssen den Kunden aktuelle Informationen auf den Produktetiketten zur Verfügung stellen, bevor sie Herbalife®-Produkte kaufen.

Identifikation

Beim Verkauf von Herbalife®-Produkten oder bei der Werbung für die Geschäftsmöglichkeit müssen sich Berater als selbständige Herbalife-Berater identifizieren.

Werbung

Aussagen

Eine Aussage ist jede Behauptung oder Darstellung, Story, Bild oder Video über Herbalife®-Produkte, die Herbalife Geschäftsmöglichkeit oder deren Vorteile.

Berater dürfen Aussagen machen, sofern sie:

- wahrheitsgemäß, nicht irreführend und durch schriftliche Unterlagen belegt sind;
- alle geltenden Regeln und Gesetze einhalten;
- in Übereinstimmung mit dem Produktetikett sind;
- keine therapeutischen, krankheitsbezogenen oder medizinischen Aussagen machen;
- keine Angaben zur Gewichtsreduzierung enthalten, die sich auf den prozentualen Wert oder Höhe der Gewichtsabnahme beziehen;
- keine garantierten Einkommen oder Beschäftigungsmöglichkeiten enthalten;
- keine übertriebenen Einkommen oder einen verschwenderischen Lebensstil beinhalten oder darstellen; und
- geeignete, leicht lesbare Disclaimer enthalten.

Herbalife behält sich das Recht vor, die Entfernung von Aussagen zu verlangen, die gegen diese Regeln oder geltendes Recht verstoßen oder die Marke oder das Image von Herbalife schädigen.

Geistige Eigentum von Herbalife

Herbalife stellt den Beratern urheberrechtlich geschützte Materialien zur Verfügung und gewährt eine begrenzte, widerrufliche Lizenz zur Nutzung der Marken von Herbalife, sofern:

- sie ausschließlich zur Förderung des Verkaufs und der Verwendung von Herbalife®-Produkten oder der Geschäftsmöglichkeit verwendet werden;
- die Inhalte von autorisierten Plattformen des Unternehmens heruntergeladen werden;
- der Text, die Bilder und die Markenzeichen nicht modifiziert, beschnitten oder in irgendeiner Weise verändert werden;
- die Berater angeben, dass die Materialien geistiges Eigentum von Herbalife sind;
- die Berater in keinster Weise den Namen oder das Bild von Mark Hughes in einer Werbung verwenden;
- die Berater keine Markennamen in den Domain-Namen einer Webseite, einem Handels/Register oder auf einem externen Firmenschild verwenden;
- Berater auf Aufforderung von Herbalife die Verwendung von urheberrechtlich oder markenrechtlich geschütztem Material einstellen; und
- die Berater in einem ethisch einwandfreien Verhältnis zu Herbalife stehen.

Soweit Herbalife einem Berater ein Geschäftsgeheimnis offenbart, wird der Berater das Geschäftsgeheimnis vertraulich behandeln und es nicht offenlegen, auch nicht nach Kündigung oder Rücktritt.

Berater dürfen allerdings in Verbindung mit ihrem Herbalife-Geschäft keine Audio- oder Videodateien, Warenzeichen, Firmennamen, Produktnamen oder Grafiken verwenden, die anderen Personen oder Organisationen gehören, ohne zuvor die Genehmigung des Eigentümers für diese Verwendung eingeholt zu haben.

Verbot der Berichterstattung

Berater dürfen keine Berichte im Fernsehen, Radio oder einem ähnlichen Medientyp senden oder darüber werben.

Grundlagen des Vertriebs- und Marketingplans

Eine Beraterschaft pro Person

Eine Person darf nur in einer Herbalife Beraterschaft arbeiten, es sei denn, dies ist gemäß unserer Vererbungsrichtlinie zulässig. Ein Berater darf nicht gleichzeitig ein Premiumkunde sein. Verheiratete Ehepaare und Lebenspartner müssen in der gleichen Beraterschaft arbeiten, es sei denn, sie waren zum Zeitpunkt der Heirat oder Registrierung der Lebenspartnerschaft beide auf der Supervisor Stufe.

Ordnungsgemäße Einkauf

Berater dürfen keine Bestellungen im Namen eines anderen Beraters oder Premiumkunden aufgeben oder bezahlen, es sei denn, Herbalife hat die schriftliche Genehmigung dieser Person.

Nur direkt von Herbalife gekaufte Produkte zählen für Qualifikationen, Verdienstabgrenzungen und andere Leistungen im Rahmen des [Vertriebs- und Marketingplans](#).

Während der ersten vierundzwanzig (24) Monate der Beraterschaft, können nur eine limitierte Anzahl Persönlich Gekaufter Volumenpunkte erworben werden. Berater können während dieser Zeit in Österreich Bestellungen bis zu 5.000 Volumenpunkten pro Kalendermonat tätigen. Nach 24 Monaten können Berater dann in Österreich Bestellungen bis zu 20.000 Volumenpunkten pro Kalendermonat aufgeben. Die Definitionen der Volumenpunkte sind im [Herbalife Vertriebs- und Marketingplan](#) veröffentlicht.

Verantwortung für das Verhalten anderer Personen, die in der Beraterschaft unterstützen

Berater sind für die Handlungen aller Personen verantwortlich, die ihnen bei ihrem Geschäft helfen, einschließlich ihres Ehepartners, Lebenspartners oder dem Berater bereitgestellte Dienstleistungen eines anderen Anbieters.

Zeitraum der Inaktivität (Sperrfrist)

Jeder Berater, der beabsichtigt, einen neuen Beraterantrag und eine neue Beraterschafts-Vereinbarung unter einem anderen Sponsor zu unterzeichnen, muss ein Jahr (Supervisor und darunter) bzw. zwei Jahre (World Team und höher) warten, in denen er keine Berater-Aktivitäten durchführen darf.

Diese Anforderung gilt für alle Personen, die in der Vergangenheit das Geschäft oder die Geschäfts-Aktivitäten durchgeführt haben (d. h. ehemalige Berater, Ehepartner, Lebenspartner oder Personen, die in der Beraterschaft mitgewirkt haben).

Ehemalige Premiumkunden müssen eine Wartezeit von 180 Tagen einhalten.

Jeder Versuch, den Zeitraum der Inaktivität durch Unterstützung oder auf andere Weise zu umgehen, ist verboten.

10 Einzelhandelskunden

Um Anspruch auf das Einkommen zu haben, muss ein Berater rechtzeitig bescheinigen, dass er in dem entsprechenden Monat Verkäufe an mindestens zehn (10) verschiedene Kunden getätigt hat.

Als Kunden gelten:

- ein Einzelhandelskunde
- ein selbst gesponserter Premiumkunde
- ein selbst gesponserter Berater mit bis zu 200 Persönlich Gekauften Volumenpunkten (ohne Downline-Berater), der als ein (1) Einzelhandelskunde gezählt werden kann.

70% Regel

Um verdienstberechtigt zu sein, muss ein Berater rechtzeitig nachweisen, dass er mindestens 70 % des von ihm monatlich gekauften Gesamtvolumens im selben Monat weiterverkauft hat.

Sponsoring und Führung

TAB Team Vereinbarung

Sobald ein Berater die TAB-Team Stufe erreicht, muss er eine TAB Team Vereinbarung unterzeichnen, um einen Produktionsbonus erhalten zu können.

Keine Einmischung

Berater dürfen sich nicht in die Geschäfte anderer Berater einmischen.

Zusammenarbeit mit Herbalife

Berater dürfen nicht den Eindruck erwecken, dass Herbalife bestimmte religiöse, politische oder soziale Ansichten vertreten oder mit entsprechenden Einrichtungen, Organisationen oder andere Unternehmen in Verbindung stehen würde.

Werben für andere Geschäftsmöglichkeiten

Berater dürfen Beratern oder Premiumkunden keine anderen Geschäftsmöglichkeiten anbieten.

Berater dürfen außerdem keine Produkte von anderen MLMs oder Direktvertriebsunternehmen an Berater oder Premiumkunden verkaufen.

Verkauf von Geschäftsmethoden ohne Gewinnabsicht

Berater dürfen keinen Gewinn aus dem Verkauf von Geschäftsmethoden an andere Berater erzielen. Herbalife behält sich das Recht vor, den Verkauf oder die Verwendung einer Geschäftsmethode zu verbieten, die gegen seine Regeln oder das Gesetz verstößt oder den Ruf oder das Image von Herbalife schädigt.

Direktvertrieb

Die Wahrung und der Schutz der Integrität der Herbalife-Geschäftsmöglichkeit, des Vertriebs- und Marketingplans und unseres Vertriebssystems sowie der Schutz vor potenziellen Schäden sind für Herbalife und unser Geschäftsmodell von größter Bedeutung.

Verstöße gegen die Regeln aus dem Abschnitt „Direktvertrieb“ stellen schwerwiegende Verstöße gegen die Beraterschafts-Vereinbarung dar und Herbalife hat Anspruch auf alle verfügbaren Rechtsmittel, einschließlich der Kündigung der Beraterschafts-Vereinbarung.

Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans

Berater dürfen sich weder direkt noch indirekt an Aktivitäten, Praktiken oder Verhaltensweisen beteiligen, die eine Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans darstellen. Vertriebspartner dürfen Produktkäufe nicht mit dem primären Ziel organisieren oder arrangieren, eine mehrstufige Vergütung oder Anerkennung im Rahmen des Vertriebs- und Marketingplans zu erhalten oder einen anderen Berater dazu zu veranlassen (im Gegensatz zum Kauf von Produkten in angemessenen Mengen zum Zwecke des Verkaufs an Kunden oder des persönlichen Gebrauchs).

[Hier einhalten Sie](#) einige Beispiele für Hinweise auf eine Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans.

Erforderliche Schulung

Berater, die in einem Monat eine Volumengrenze von 2.500 Volumenpunkten überschreiten, müssen an einer Pflichtschulung zum Thema Marketingplan-Richtlinien teilnehmen. Wird die Schulung nicht innerhalb von 30 Tagen absolviert, können die Einkaufspaufprivilegien des Beraters und die Sponsoring-Möglichkeit ausgesetzt werden.

Verstöße und Sanktionen

In Anbetracht der grundlegenden Bedeutung der Integrität des Vertriebs- und Marketingplans führt jeder Versuch einer Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans zu einem Vertrauensverlust seitens Herbalife, der beim ersten Verstoß, ohne vorherige schriftliche Abmahnung, zu einer sofortigen Kündigung berechtigt.

Der Berater haftet außerdem für alle Schäden, die Herbalife durch die Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans entstehen.

Weitere Sanktionen können der Verlust der Einkommensberechtigung und die Nicht-Anerkennung der Beraterschaft aller (direkt oder indirekt) Beteiligten umfassen. Um finanziellen Schaden von Upline-Beratern abzuwenden, kann es notwendig sein, während der Ermittlungsphase bestimmte Maßnahmen gegen Ihre Beraterschaft zu ergreifen, wie z. B. die Aussetzung der Einkaufspaufprivilegien.

Kundenservice

Berater sind verpflichtet, vor dem ersten Kauf eines Kunden eine persönliche Beziehung aufzubauen, sei es offline oder online. Es ist von entscheidender Bedeutung, dass sich Berater durch direkten persönlichen Kontakt für die „Distributor Difference“ einsetzen.

Die Mindestanforderungen, die Berater vor dem ersten Kauf des Kunden anbieten müssen, [finden Sie hier](#).

Berater sollten ihren Kunden auch in Zukunft Unterstützung anbieten, um ihnen zu helfen, die besten Ergebnisse durch die Nutzung der Produkte zu erzielen.

Eine nicht vollständige Liste von Beispielen [finden Sie hier](#).

Führung & Training der Organisation

Sponsoren sind dafür verantwortlich, ihren Downline-Beratern Trainings anzubieten, von denen sie aber nicht profitieren dürfen.

Eine nicht vollständige Liste von Beispielen [finden Sie hier](#).

Verbot von Verkäufen auf Auktionsseiten und Online-Marktplätzen von Drittanbietern („Webseiten Dritter“)

Verkäufe auf Webseiten Dritter schwächen die persönlichen Beziehungen, die Berater zu ihren Kunden aufbauen müssen, sowie die Marke Herbalife und das Image sowie die Marktpositionierung, die Herbalife für seine Produkte aufbaut. Dies ist unter anderem darauf zurückzuführen:

- Webseiten Dritter zeigen den Namen und das Logo des (Drittseiten) Betreibers;
- Sie machen oft ungenaue Darstellungen über ihre Qualität oder Leistung, die in bestimmten Fällen falsch oder sogar illegal sein können, und
- positionieren die Produkte von Herbalife in einem Kontext, der nicht mit der gewünschten Marktpositionierung und dem Image der Produkte von Herbalife übereinstimmt.

Berater **dürfen** Online-Verkäufe von Herbalife®-Produkten über ihre eigenen unabhängigen Online-Webshops oder über die von Herbalife eingerichteten Webseiten tätigen.

Beratern ist es **nicht gestattet**, Herbalife®-Produkte (direkt oder indirekt auf irgendeine Form oder mit irgendwelchen Hilfsmitteln) auf gewerblichen Auktionswebseiten, Online-Auktionsmarktplätzen, Webseiten Dritter oder anderen Webseiten, die den Namen oder das Logo eines Dritten tragen oder auf andere Weise als Webseite eines Dritten gekennzeichnet oder identifizierbar sind, zum Verkauf anzubieten, zu verkaufen oder den Verkauf zu erleichtern, sei es durch das Einholen oder Entgegennehmen offener Gebote oder durch das Anbieten zum Verkauf zu einem festen Preis oder auf eine andere Weise.

Social Media Seiten dürfen nicht für den Verkauf von Herbalife®-Produkten genutzt werden.

Webseiten und Applikationen

Berater, die unabhängige Webseiten und Applikationen betreiben und dabei Herbalife Markennamen verwenden, um die Herbalife®-Produkte zu bewerben oder zum Verkauf anzubieten, müssen:

- ein von Herbalife zur Verfügung gestelltes Pop-up-Fenster, das jedem Besuch der Webseite erscheint, deutlich anzeigen lassen; und
- den persönlichen Namen des Beraters und seine Kontaktdaten, einschließlich Adresse und Telefonnummer, zusammen mit dem Logo "**Herbalife Selbständiger Berater**" an einer gut sichtbaren Stelle (oberhalb der Falte) deutlich anzeigen und die Aufmerksamkeit der Webseiten-Besucher auf sich ziehen; und
- sicherstellen, dass die Webseite oder Programm nicht das gleiche oder ein ähnliches visuelles Erscheinungsbild wie die offiziellen Herbalife-Webseiten hat oder zu Verwechslungen mit offiziellen Herbalife-Webseite oder offiziellen Herbalife-Programmen führt.

Berater müssen ihre eigene individuelle Webseite betreiben, und es darf nicht mehr als ein Berater dieselbe Webseite betreiben, Bestellungen ausführen oder anderweitig daran teilnehmen.

Transfer von Berater Webseiten

Berater die beabsichtigen, Herbalife®-Produkte über eine Webseite zu verkaufen, die zuvor im Besitz eines anderen Beraters oder eines früheren Beraters war, müssen vor dem Betreiben der Webseite in Verbindung mit ihrem Herbalife-Geschäft die vorherige schriftliche Zustimmung von Herbalife einholen, indem sie das Zustimmungsförmular zur Übertragung einer Berater-Webseite ("[Zustimmungsförmular - Transfer of Distributor Website Consent Form \("Consent Form"\)](#)") einreichen.

Die Nichteinhaltung dieser Regel kann zu schwerwiegenden Sanktionen für Ihre Beraterschaft föhren, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Aussetzung der Einkaufsprivilegien und die Beendigung Ihrer Beraterschaft.

Suchmaschinen-Werbung und Optimierung

Berater dürfen in Suchmaschinen-Ergebnissen keine Verwechslung zwischen der unabhängigen Webseite des Beraters und den offiziellen Herbalife-Webseiten verursachen.

Die in der Liste "[Verbotene Wörter/Sätze - Prohibited Words/Phrases List](#)" aufgeführten Wörter oder Sätze dürfen in keinem mit der Webseite des Beraters verbundenen Suchmaschinenergebnis erscheinen.

Berater, die bezahlte Suchmaschinenanzeigen verwenden, müssen sicherstellen, dass der folgende Wortlaut an einer Stelle der Anzeige sichtbar ist: "**Herbalife Selbständiger Berater**".

Verbotene Geschäftspraktiken

Beim Anbieten, Bewerben oder Erwähnen der Herbalife®-Produkte und/oder die Herbalife-Geschäftsgelegenheit, dürfen Berater, gemäß der geltenden Gesetze, keine unlauteren Geschäftspraktiken anwenden, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, irreföhrnde, falsche oder aggressive Praktiken.

Leads und Referrals (Empfehlungen)

Berater dürfen keine Leads oder Empfehlungen kaufen oder erwerben. Sie können jedoch Leads und Empfehlungen für ihren eigenen Bedarf erstellen oder sie kostenlos an andere weitergeben.

Berater dürfen einem Downline-Berater nicht automatisch, systematisch oder anderweitig Leads zur Verfügung stellen, ohne für folgendes zu sorgen:

- Der Lead wird darauf aufmerksam gemacht und stimmt im Voraus oder gleichzeitig zu, dass ein anderer (Downline-)Berater die Geschäftsbeziehung betreuen wird.
- Der Downline-Berater, der den Lead erhält, übernimmt die volle Verantwortung für die Abwicklung des Verkaufs, die Nachverfolgung und die Pflege der Kundenbeziehung.

Nutrition Points und Offices

Gepachtetet oder gekaufte Geschäftsstandorte

Berater dürfen keinen Miet-, Untermiet- oder Kaufvertrag über einen physischen Standort für den Betrieb ihres Herbalife-Geschäfts abschließen, es sei denn, folgendes ist erfüllt:

- Sie sind seit mindestens 90 Tagen Berater.
- Sie haben 7.500 oder mehr Gesamtvolumen nach der Qualifizierung zum vollqualifizierten Supervisor erreicht.
- Sie haben die von Herbalife geforderten Trainings abgeschlossen.
- Registrieren Sie Ihren Standort bei Herbalife online unter MyHerbalife.com.

Mehrere Points

Berater dürfen nicht mehr als drei Standorte betreiben oder mehr als drei Miet- oder Pachtverträge für den Betrieb von Points abschließen.

Berater dürfen keine Gebühren für Nutrition Point Beratungen erheben

Berater dürfen anderen Beratern für Hilfe oder Beratung bei der Eröffnung oder Führung eines Points keine Kosten in Rechnung stellen. Beachten Sie hierzu die Angaben unter Führung & Training der Organisation.

Verantwortlicher Point-Betreiber

Es muss ein Berater als primärer Point-Betreiber bestimmt werden, der für den gesamten Pointbetrieb verantwortlich ist und diesen beaufsichtigt.

Der primäre Point-Betreiber muss einen anderen Berater benennen, der die Verantwortung übernimmt, wenn er nicht anwesend ist.

Gemeinsame Nutzung von Point-Räumlichkeiten

Ein Pointbetreiber darf anderen Beratern nur die Kosten für die Nutzung seines Points in Rechnung stellen, nicht aber einen Gewinn daraus erzielen. Alle Berater, die Räumlichkeiten innerhalb des Point untervermieten, müssen alle Anforderungen erfüllen, die in der Regel für Gepachtete oder gekaufte Geschäftsstandorte festgelegt sind.

Produktverkauf

Um verpackte, aber nicht einzeln etikettierte Produkte zu verkaufen zu können, müssen Händler einen Flyer mit einem QR-Code bereitstellen, über den alle erforderlichen Informationen auf dem Produktetikett des verkauften Produkts abgerufen werden können.

Einzelne Tabletten dürfen nicht verkauft oder angeboten werden. Der Verkauf von umgepackten Produkten und Produkten in Pulverform ist ebenfalls verboten.

Produktzubereitung

Die Berater müssen die in den Nutrition Points angebotenen Produkte, gemäß der Zubereitungsvorschriften zubereiten und den Kunden auf Anfrage das Produktetikett und die Allergeninformationen zur Verfügung stellen. Es können keine Ansprüche geltend gemacht werden, wenn diese nicht gemäß dem Produktetikett zubereitet werden.

Im Point dürfen nur Herbalife® Produkte und Zusatzstoffe wie Obst, Gemüse und Aromen serviert, verkauft oder beworben werden. Einzelne Tabletten dürfen nicht verkauft oder angeboten werden, und der Verkauf von umgepackten Produkten und Produkten in Pulverform ist ebenfalls verboten.

Lieferung

Berater dürfen nicht:

- Lieferdienste von Drittanbietern, wie Uber Eats, Grubhub und ähnliche nutzen; oder
- Kunden per Drive-Thru- oder Drive-Up-Fenster bedienen.

Verkauf von Points zur Erzielung von Gewinnen ist untersagt

Übertragung von Pacht- oder Mietverträgen: Der Verkauf von Points zur Gewinnerzielung ist verboten. Die Übertragung des Pacht- oder Mietvertrags und die Erstattung der entstandenen Kosten für Anlagevermögen sowie Point-Aufbau sind jedoch zulässig. Auf Anfrage müssen die Berater Unterlagen hierzu vorlegen, die die Kosten belegen.

Bevor der Berater den Pachtvertrag abschließt, muss er zunächst alle in der Regel gepachtete oder gekaufte Geschäftsstandorte festgelegten Anforderungen erfüllen.

Äußere Beschilderung und Name des Points

Im Rahmen des Registrierungsverfahrens, müssen Berater Einzelheiten zur geplanten Außenbeschilderung und zum Namen bei Herbalife einreichen, bevor sie einen Mietvertrag, einen Untermietvertrag oder einen Kauf eines physischen Standorts für den Betrieb des Points abschließen.

Wenn ein Berater eine Außenbeschilderung verwendet, darf er nicht:

- Den gleichen oder einen ähnlichen Namen oder eine ähnliche Beschilderung verwenden;
- Den Eindruck erwecken, dass Herbalife-Produkte® zum Kauf angeboten werden;
- Den Namen oder die Beschilderung als Kennzeichnung für eine bestimmte Gruppe (geografischer Standort, Beraterorganisation, Nutrition Points usw.) in einer Weise verwenden, die als Franchise oder Teil einer Kette von Nutrition Points angesehen werden kann; oder
- Geistiges Eigentum, Produktnamen oder Marken von Herbalife verwenden.

Das beinhaltet alles, was von außen sichtbar ist und den Eindruck erwecken könnte, dass es sich bei dem Standort um ein Franchise-Unternehmen handelt.

Außenbereich des Points

Die Türen und Fenster müssen abgedeckt sein, so dass das Herbalife-Branding und die Tätigkeiten am Point von außen nicht sichtbar sind.

Folgendes ist an der Außenbeschilderung und der Abdeckung des Points nicht erlaubt:

- Darstellung von Herbalife-Brandings (Name, Logos, usw.);
- Andeutung, dass Herbalife® Produkte zum Kauf angeboten werden;
- "Vorher - Nachher"-Fotos oder ähnliche Bilder; und
- zwei Points dürfen KEINE identischen oder im Wesentlichen ähnliche Abdeckungen oder eine ähnliche Außenbeschilderung haben.

Indoor-Satelliten Point

Die Betreiber können Aktivitäten für die Angestellten eines Unternehmens anbieten und durchführen, vorausgesetzt diese Aktivitäten und der damit verbundene Produktverkauf erfolgt:

- in einem geschlossenen Raum (z.B. Aufenthaltsraum)
- nicht in Verbindung mit den Geschäftsaktivitäten an diesem Standort.

Außen-Satelliten Point

Point-Betreiber dürfen an einem Standort im Freien (z. B. am Strand oder in einem Park) zwar Aktivitäten veranstalten und Produkte verkaufen, folgendes ist aber verboten:

- Bewerben oder Anbieten des Produktverkaufs
- Außenbeschilderung

Werbung für einen Außen-Satelliten Point

Werbung in der Öffentlichkeit ist erlaubt, sofern sich die Informationen in der Einladung auf folgendes beschränken:

- Name des Betreibers
- angebotene Dienstleistungen
- Telefonnummer und/oder E-Mail Adresse

Wettbewerbliche Challenges

Wettbewerbliche Challenges (Gewichtsverlust Challenges oder Körperliche Veränderungen Challenges)

Wettbewerbliche Challenges, wie z.B. Weight Loss Challenges, Body Transformation Challenges, Marathons oder ähnliches, sind Preis-Wettbewerbe oder Promotion-Wettbewerbe, die ausschließlich auf den Kenntnissen und der Leistung des Teilnehmers basieren.

Der Gewinner wird niemals durch Glück oder Zufall ermittelt, sondern durch objektive Beurteilungskriterien.

Gebühren und andere Ausgaben

Die Berater dürfen nicht von den erhobenen Teilnahmegebühren profitieren.

Der Teilnehmer darf nicht zur Zahlung anderer Gebühren oder zu Käufen aufgefordert werden, es sei denn, dies ist in den **Bedingungen zur Durchführung von Challenge** vorgesehen.

Preislimit

Obwohl es keine zeitliche Begrenzung für die Dauer einer Challenge gibt:

- Darf bei Challenges, die 21 Tage oder länger dauern, der maximale Wert der Preise (Geld- oder Sachpreise) 1.000 € pro Person nicht überschreiten.
- Bei Challenges, die 10-20 Tage dauern, darf der maximale Wert der Preise (Geld- oder Sachpreise) 500 € pro Person nicht überschreiten.
- Bei Challenges, die kürzer als 10 Tage dauern, dürfen die Gewinner nur anerkannt und mit Herbalife®-Produkten, Verbrauchsmaterialien oder Anerkennungen belohnt werden.

In der Werbung darf der Gesamtwert aller zu vergebenden Preise (Gesamtwert der Preise) nicht höher sein als 10.000 € und muss die Angabe zu dem Wert der Preise enthalten, den eine Einzelperson maximal erhalten kann.

Keine ungesunden Verhaltensweisen

Challenges:

- müssen sicheres und gesundes Umfeld fördern, das die Teilnehmer von ungesunden und unsicheren Praktiken abhält und es ihnen ermöglicht, ihr Ziel zu erreichen und dabei eine ausgewogene Gewichtsveränderung berücksichtigt.
- dürfen keine Ziele haben, die den Teilnehmern schaden könnten, und müssen sicherstellen, dass die Teilnehmer nicht auf unverantwortliche Weise an Challenges teilnehmen, insbesondere nicht in einer Weise, die eine Gefahr für die Gesundheit eines Kunden darstellen könnte.
- dürfen nicht als Wettbewerb beworben werden, bei dem es das Ziel der Teilnehmer ist so viel Gewicht wie möglich zu verlieren und dürfen die Teilnehmer nicht dazu ermutigen, mehr Gewicht zu verlieren, als dies gesund wäre.

Bedingungen zur Durchführung von Challenges

Die Berater müssen allen Teilnehmern die offiziellen Teilnahmebedingungen für die Challenge zur Verfügung stellen, inklusive der Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Informationen im Zusammenhang mit der Teilnahme an der Challenge. Diese müssen vor oder zu Beginn der Teilnahme an der Challenge und auch während deren Dauer verfügbar sind.

Das Mindestalter für die Teilnahme an einer Challenge ist 18 Jahre.

Internationales Geschäftsaktivitäten

Geschäftsaktivitäten in noch nicht geöffneten Ländern oder Gebieten

Berater dürfen keine Herbalife-Geschäftstätigkeiten in Ländern ausüben, die noch nicht offiziell geöffnet sind.

Export von Produkten

Berater müssen stets alle Herbalife-Regeln und Richtlinien, sowie alle geltenden Gesetze und Vorschriften einhalten, einschließlich derjenigen, die sich auf Produktinhalte, Produkt-Registrierung und -Vorschriften, Produktkennzeichnung, Zölle, Abgaben, Steuern sowie Verbraucherschutz und Werbung in dem Land beziehen, in dem die Produkte verkauft werden.

Gemäß den geltenden Gesetzen und den Richtlinien von Herbalife können Berater Produkte mit bis zu 1.500 Volumenpunkten pro Monat für den persönlichen Verbrauch auf Reisen mit sich führen.

Geschäftsaktivitäten in China

Nur chinesische Staatsbürger dürfen in China geschäftlich tätig werden. Berater dürfen Herbalife®-Produkte nicht nach China versenden oder mitbringen, auch nicht für den persönlichen Verbrauch.

Verbotene Länder/Regionen und Personen

Berater dürfen nicht in einem verbotenen Land oder einer verbotenen Region ansässig sein oder Herbalife-Geschäftstätigkeiten in einem dieser Länder/Regionen ausüben.

Ein Berater darf weder direkt noch indirekt Aktivitäten in Bezug zum Herbalife-Geschäft mit einer natürlichen oder juristischen Person durchführen, von der er Grund zu der Annahme hat, dass sie:

- (i) an einem verbotenen Land/einer verbotenen Region ansässig ist oder dort Geschäfte betreibt;
- (ii) an Verkäufen an Personen beteiligt ist, die in einem verbotenen Land/einer verbotenen Region ansässig sind;
- (iii) sich im Besitz oder unter der Leitung einer in einem verbotenen Land/einer verbotenen Region ansässigen Einrichtung oder einer Person mit gewöhnlichem Aufenthalt in einem solchen Land/einer solchen Region befindet.
- (iv) auf der vom Office of Foreign Assets Control des US-Finanzministeriums geführten Liste der "Specially Designed Nationals" aufgeführt ist. Dies betrifft auch juristische Personen, Einrichtungen oder Organisationen, die sich im Besitz oder unter der Leitung einer der dort aufgeführten Personen befinden.

Allgemeine Verhalten

Einhaltung der geltenden Gesetze und Regeln

Berater müssen alle nationalen und lokalen Gesetze befolgen (einschließlich Regeln, Vorschriften, Verordnungen und Lizenzanforderungen) und Herbalife-Regeln befolgen und dürfen andere nicht dazu ermutigen, diese zu missachten.

Wenn es einen Konflikt zwischen den Herbalife-Regeln und dem Gesetz gibt, hat das Gesetz immer Vorrang.

Berater müssen auch die Geschäftsbedingungen aller Drittanbieter (Third-Party Dienstleister) einhalten, die sie bei der Durchführung ihrer Herbalife-Geschäfte nutzen.

Wahrheitsgemäße Angaben und Kommunikationen mit Herbalife

Alle Informationen, die Herbalife zur Verfügung gestellt werden, müssen wahrheitsgemäß und vollständig sein sowie zeitnah übermittelt werden, einschließlich des Antrags, der Formulare, Quittungen, Kontaktinformationen und Bestellungen.

Wahrung und Schutz des Rufs und Images von Herbalife

Berater dürfen den Ruf, das Image, die Produkte, das geistige Eigentum oder den Unternehmenswert von Herbalife nicht schädigen.

Verhalten in Bezug auf Belästigung, Diskriminierung und unangemessenes Verhalten

Herbalife verbietet jegliche Art von Belästigung, gesetzeswidriger Diskriminierung und unangemessenem Verhalten.

Zusammenarbeit bei Herbalife-Untersuchungen

Berater sind verpflichtet, bei den Herbalife-Untersuchungen zu kooperieren.

Kein wettbewerbsfeindliches Verhalten

Berater sind unabhängige Geschäftstreibende und dürfen keine Absprachen oder Vereinbarungen mit anderen Beratern treffen, in Bezug auf:

- den Preis, zu dem sie Herbalife®-Produkte verkaufen.
- die Regionen, in denen sie verkaufen.
- Produktvertriebsmethoden; oder
- Zuordnung von Kunden, Premiumkunden oder Beratern.

Gewinnspiele/Promotions

Berater dürfen in Verbindung mit ihrem Herbalife-Geschäft keine Gewinnspiele oder Verlosungen anbieten. Andere Gewinnspiele, wie z. B. Weight Loss Challenges, Body Transformation Challenges, organisatorische Verkaufsförderungsmaßnahmen, Marathons und Verlosungen können zulässig sein, sofern sie die Bedingungen zur Durchführung von Challenges einhalten.

Beraterschaft

Mindestalter

Eine Person muss mindestens 18 Jahre alt sein, um eine Beraterschaft beantragen oder bei der Durchführung des Herbalife-Geschäft eines anderen Beraters unterstützen zu dürfen.*

** Das Mindestalter ist von Land zu Land unterschiedlich. Für Altersanforderungen in anderen Ländern wenden Sie sich bitte an das Member Services Team.*

Anerkennung des Ehepartners oder Lebenspartner

Ein Berater kann seinen Ehepartner oder Lebenspartner zu seinem Beraterschaft hinzufügen, der ihn in seinem Geschäft unterstützt oder zu Anerkennungs Zwecken.*

Berater müssen ihren Ehepartner oder Lebenspartner darüber informieren, dass sie Herbalife diese Informationen zur Verfügung gestellt haben, und sie auf die Online-Datenschutzerklärung von Herbalife hinweisen.

Der Berater bleibt weiterhin der eingetragene Berater. Sollte sich der Berater jedoch von seinem Ehepartner oder Lebenspartner trennen, kann sich dies auf das Eigentum oder die Ansprüche des Beraters an der Beraterschaft auswirken.**

** Die Anerkennung ermöglicht beispielsweise die Teilnahme an Herbalife-Veranstaltungen, die Anerkennung von Geschäftserfolgen und Fortschritten im Vertriebs- und Marketingplan.*

*** Im Falle einer Trennung/Scheidung oder Auflösung der Lebenspartnerschaft, bei der ein rechtlicher und/oder finanzieller Aspekt der Beraterschaft strittig wird, kann die Entscheidung des örtlichen Gerichts davon beeinflusst werden, ob der Ehepartner oder Lebenspartner dem Beratervertrag hinzugefügt wurde oder nicht.*

Übertragung Einer Beraterschaft

Abtretung, Verkauf oder Übertragung der Beraterschaft

Die Abtretung, der Verkauf oder die Übertragung von Rechten oder Anteilen an einer Beraterschaft ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Herbalife, nach alleinigem und freiem Ermessen, nicht zulässig.

Ein Berater darf eine Beraterschaft nicht übertragen, um die Regeln oder die gültigen Gesetze zu umgehen. Sollte Herbalife bekannt werden, dass der ehemalige Berater (Übertragende) und/oder der Ehepartner oder Lebenspartner des Übertragenden nach der Genehmigung des Transfers ein regelwidriges Verhalten oder eine regelwidrige Geschäftstätigkeit ausgeübt hat, kann Herbalife Sanktionen gegen die übertragene Beraterschaft verhängen.

Verkauf, Abtretung oder Übertragung der Beraterschaft nur an einen Nicht-Herbalife Berater

Eine Beraterschaft kann nur an eine Person verkauft, abgetreten oder übertragen werden, die kein Berater ist, es sei denn, dies ist gemäß der Erbschaftsregel zulässig. Herbalife wird einen Antrag auf Übertragung nicht berücksichtigen, wenn der vorgeschlagene Berater (Empfänger) die Anforderungen der [Regel](#) zum Inaktivitätszeitraum nicht erfüllt hat (siehe Regel [Zeitraum der Inaktivität](#)).

Status and Vorteile

Die Erfolge eines Beraters sind personenbezogen. Wenn ein Verkauf, eine Abtretung oder eine Übertragung genehmigt wird, darf der Status und die dazugehörigen Vorteile, die der Berater erreicht hat, nicht mit der Beraterschaft übertragen werden. Der Übernehmende kann verpflichtet werden, alle Qualifikationen für den Status sowie die Verdienstanforderungen zu erfüllen, nachdem die Abtretung oder Übertragung erfolgt ist.

Dies gilt auch für den Supervisor-Status, den TAB-Team-Status, die Vacation Qualifikationen (Reisen) und alle anderen Rechte des einzelnen Beraters.

Verantwortung nach erfolgter Übertragung

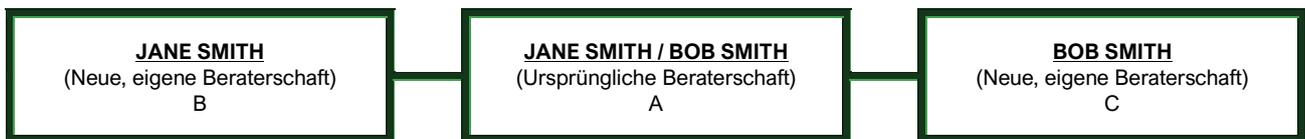
Nach der Übertragung der der Beraterschaft:

- Ist der Übernehmende Herbalife gegenüber für alle Verstöße gegen die Regeln verantwortlich, die vom Übertragenden oder in seinem Namen, im Zusammenhang mit der Beraterschaft, vorgenommen wurden.
- Während eines Zeitraums von sechs Monaten nach dem Datum der Übertragung, werden Verhaltensweisen des Übertragenden und/oder Ehe-/Lebenspartners des Übertragenden, die gegen die Regeln verstoßen haben, so behandelt, als wären es die Verstöße des Übernehmenden, während der Übertragende noch Berater war.

Trennung, Scheidung, und Auflösung einer Lebenspartnerschaft

Neue, eigene Beraterschaft

Wenn der Ehepartner oder Lebenspartner eines Beraters während eines Scheidungsverfahrens oder unmittelbar nach einer Scheidung oder der Auflösung einer Lebenspartnerschaft weiterhin im Herbalife-Geschäft tätig sein möchte, müssen der Berater und der Ehe-/Lebenspartner jeweils eine neue separate Beraterschaft, unter dem Sponsor des ursprünglichen Beraters, eingehen. Herbalife wird die Einkaufsprivilegien der ursprünglichen Beraterschaft deaktivieren und jeder neuen separaten Beraterschaft die Geschäftstätigkeit der ursprünglichen Beraterschaft über eine "Partnerschaft" anrechnen. (Siehe Scheidung und Auflösung einer Lebenspartnerschaft und der Herbalife Vertriebs- und Marketingplan) Jeder Berater muss die ID-Nummer in seinem Unternehmen verwenden.



Die ursprüngliche Beraterschaft und die darin aufgebaute Downlineorganisation können nicht zwischen dem Berater und dem ehemaligen Ehe-/Lebenspartner aufgeteilt werden. Sie können zum Beispiel die Beraterschaft nicht "teilen", sodass jede Person 50 % anteilig erhält.

Herbalife benötigt die folgenden Dokumente, um eine neue Beraterschaft zu akzeptieren:

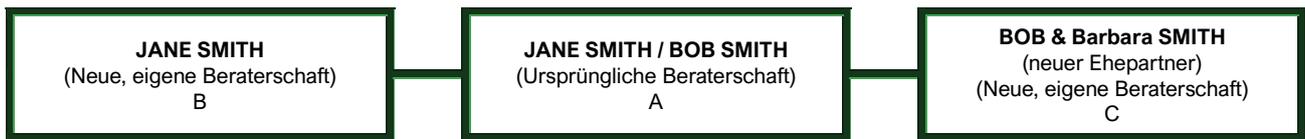
Von einem geschiedenen Paar

- Neu ausgefüllter und unterzeichneter Beraterantrag und Vereinbarung, vom Berater und dessen Ehepartner, unter dem Sponsor der ursprünglichen Beraterschaft.
- Ein unterschriebenes und notariell beglaubigtes Trennung/Scheidungs-Formular.
- Eine Kopie des Antrags auf Auflösung der Ehe, der Einigungsvereinbarung oder des endgültigen Scheidungsurteils.
- Neu ausgefüllte und unterzeichnete TAB-Team Produktionsbonusvereinbarung für den Berater und seinen Ehepartner, in denen die ID-Nummer der neuen, eigenen Beraterschaft angegeben ist (nur bei Beraterschaften auf TAB-Team Level).

Von Partnern bei Auflösung der Lebenspartnerschaft

- Neu ausgefüllter und unterzeichneter Beraterantrag und Vereinbarung, vom Berater und dessen Lebenspartner, unter dem Sponsor der ursprünglichen Beraterschaft.
- Ein von beiden Parteien unterschriebenes und notariell beglaubigtes Auflösungs der Lebenspartnerschaft Formular. (Wenn nicht beide Parteien das unterschriebene und notariell beglaubigte Formular vorlegen, ist ein Gerichtsbeschluss erforderlich, der das Ende der Beziehung bestätigt).
- Neu ausgefüllte und unterzeichnete TAB-Team Produktionsbonusvereinbarung für den Berater und seinen Lebenspartner, in denen die ID-Nummer der neuen, eigenen Beraterschaft angegeben ist (nur bei Beraterschaften auf TAB-Team Level).

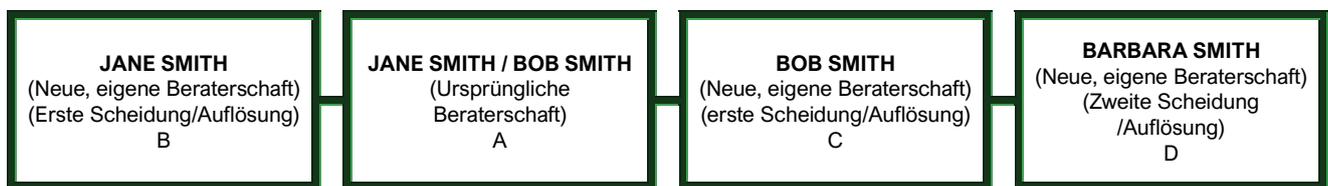
Wenn ein Berater erneut heiratet oder einen neuen Lebenspartner angibt, kann der neue Ehepartner oder Lebenspartner des Beraters in die neue, eigene Beraterschaft aufgenommen werden, um den Berater im Geschäft zu unterstützen und zu Anerkennungszielen.



Mehr als seine Auflösung oder Scheidung:

Herbalife wird nur einen Teil aufgelöster oder geschiedener Beraterschaften zusammenführen. Im Falle von mehr als einer Scheidung oder Auflösung einer Lebenspartnerschaft kann der ehemalige Lebenspartner oder geschiedene Ehepartner eine separate Beraterschaft aufbauen, aber die Beraterschaft wird nicht mit einer anderen Beraterschaft zusammengelegt.

Wenn sich z.B. Bob und Barbara scheiden lassen, kann Barbara eine neue, eigene Beraterschaft ("D") unter dem Sponsor der ursprünglichen Beraterschaft aufbauen, die jedoch nicht mit Bobs Beraterschaft ("C") zusammengelegt wird.



Die Vertriebs- und Marketingplan-Stufe von Barbaras Beraterschaft ("D") wird auf der Grundlage der unter der Beraterschaft ("C") erzielten Geschäftsaktivität festgelegt. Beispiel: Die Beraterschaft ("C") hat die Stufe GET-Team erreicht. Barbaras neue, eigene Beraterschaft ("D") erhält so ebenfalls den GET-Team Status.



Antrag auf Änderung der ursprünglichen Beraterschaft

Herbalife akzeptiert Anträge auf Änderungen der ursprünglichen Beraterschaft. Alle Anträge müssen von beiden Parteien unterzeichnet werden, es sei denn, Herbalife erhält eine beglaubigte Kopie des rechtskräftigen Scheidungsurteils.

Entfernung des Namens eines Ehepartners oder Lebenspartners: Herbalife muss einen "Antrag auf Löschung des Ehepartners aus der Beraterschaft" oder einen "Antrag auf Löschung des Lebenspartners aus der Beraterschaft" erhalten, um den Namen eines Ehepartners oder Lebenspartners aus der Beraterschaft entfernen zu können.

Zahlungen: Herbalife muss einen "Antrag auf Aufteilung der Einkünfte" erhalten, um Zahlungsänderungen vornehmen zu können. Spätere Anträge müssen von beiden Parteien unterzeichnet und notariell beglaubigt werden. Die Abrechnungen für die ursprüngliche Beraterschaft sind unter der Herbalife-ID-Nummer der ursprünglichen Beraterschaft auf MyHerbalife.com verfügbar.

Übertragung: Herbalife muss ein ausgefülltes Scheidungs- und Trennungsformular, oder ein Formular zur Auflösung einer Lebenspartnerbeziehung erhalten, um eine Beraterschaft an jemanden zu übertragen, der nicht der Berater, der ehemaliger Ehegatte oder ehemaliger Lebenspartner ist.

Wenn die zu übertragende Beraterschaft mit einer anderen Beraterschaft verbunden ist, bleibt die übertragene Beraterschaft damit verknüpft.

Wenn ein Berater seine Beraterschaft überträgt und beschließt, eine neue Beraterschaft zu beginnen:

- Die neue Beraterschaft muss unabhängig von der ursprünglichen Beraterschaft aufgebaut sein.
- Fortschritte im Rahmen des Vertriebs- und Marketingplans, Royalty Overrides, Produktionsbonus und andere Einnahmen basieren ausschließlich auf den Erfolgen der neuen Beraterschaft.

Damit Herbalife die neue Beraterschafts-Vereinbarung akzeptieren kann:

- Der Berater muss seinen Antrag innerhalb eines Jahres nach der Übertragung einreichen, wenn es sich um einen Supervisor und darunter handelt, oder innerhalb von zwei Jahren nach der Übertragung, wenn es um ein World-Team oder höher handelt.
- Der Sponsor aus der ursprünglichen Beraterschaft muss auch Sponsor der neuen Beraterschaft sein.
- Der Status aus der neuen Beraterschaft entspricht dem Status der ursprünglichen Beraterschaft zum Zeitpunkt der Übertragung.

Beraterschaft unter einem anderen Sponsor/Unterstützung in einer anderen Beraterschaft

Um sich unter einem anderen Sponsor registrieren zu können, muss der Berater, Ehepartner oder Lebenspartner Herbalife die folgenden, hierzu erforderlichen Dokumente vorlegen:*

Von einem in Scheidung befindlichen Paar

- Einen neuen, vollständig ausgefüllten Beraterantrag und Vereinbarung.
- Ein unterschriebenes und notariell beglaubigtes Scheidungs- und Trennungsformular. Antrag auf Auflösung der Ehe, Vergleichsvereinbarung oder rechtskräftiges Scheidungsurteil oder Dokumente eines Gerichts, in denen die Beendigung der ehelichen Gemeinschaft vorläufig festgestellt wird.

Von Partnern bei Auflösung der Lebenspartnerschaft

- Einen neuen, vollständig ausgefüllten Beraterantrag und Vereinbarung.
- Von beiden Parteien unterschriebenes und notariell beglaubigtes Formular zur Auflösung der Lebenspartnerschaft. (Wenn nicht beide Parteien das unterzeichnete und notariell beglaubigte Formular vorlegen, ist eine gerichtliche Verfügung erforderlich, die besagt, dass die Beziehung beendet ist).

Darüber hinaus muss der Berater bzw. der Ehegatte oder Lebenspartner den Zeitraum der Inaktivität einhalten. Der Zeitraum der Inaktivität wird wie in der Regel Zeitraum der Inaktivität beschrieben festgelegt oder durch das Ausstellungsdatum des erhaltenen Gerichtsdokuments bestimmt, je nachdem, was später eintritt.

Hinweis: Der Beginn einer neuen Beraterschaft unter einem anderen Sponsor erfordert den Erwerb eines HBPs, und die Einkaufsvorteile beginnen mit einem Rabatt von 25 %, ohne Verbindung zur ursprünglichen Beraterschaft.

* *Formulare und Anträge sind über die Member Services Abteilung erhältlich.*

Scheidung und Auflösung einer Lebenspartnerschaft und der Herbalife Vertriebs- und Marketingplan

Gesamtvolumen: Die neuen, eigenen Beraterschaften erhalten Volumenpunkte von der ursprünglichen Beraterschaft gutgeschrieben, die sie zusammen mit ihren eigenen Volumenpunkten nutzen können ("Zusammenlegung"). Dies entscheidet über die Berechtigung zum Erhalt von Royalty Overrides, Qualifikationen, Re-/Qualifikationen und/oder eines Produktionsbonus.

Für die Berechnung der prozentualen Royalty Override-Berechtigung wird das Volumen aus der ursprünglichen Beraterschaft mit dem Volumen aus der neuen, eigenen Beraterschaft addiert.

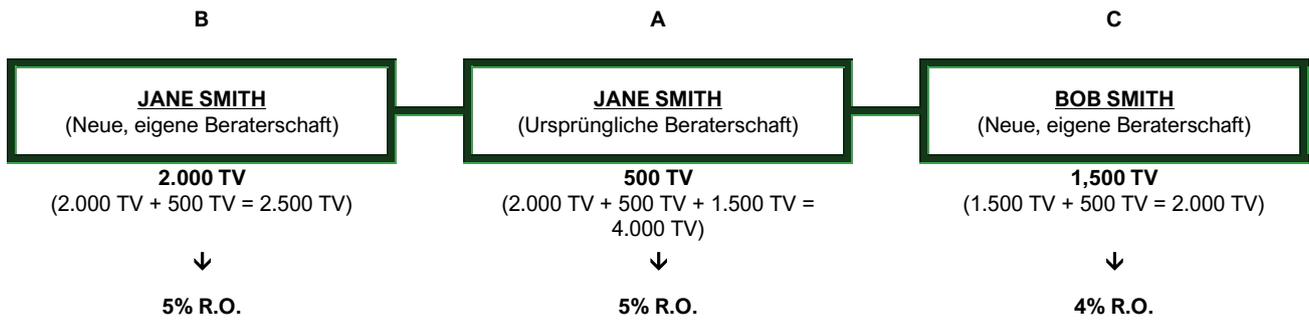
Der Anspruch auf einen Produktionsbonus für die ursprüngliche Beraterschaft, wird auf Grundlage der Leistung der erfolgreicherer neuen, eigenen Beraterschaft ermittelt.

Beispiel:

Volumenpunkte

Das Volumen von B und C wird wie folgt berechnet:

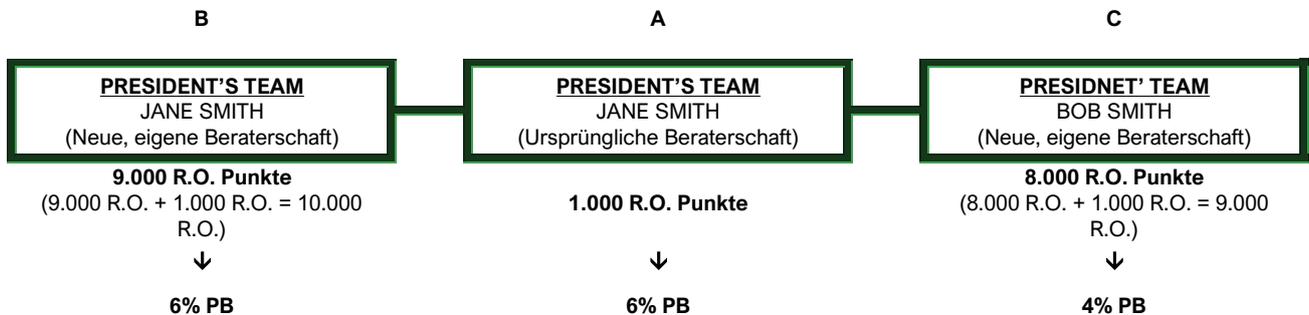
B + A und C + A



Royaltypunkte

Die Royaltypunkte für den Erhalt eines Produktionsbonus werden wie folgt kombiniert :

B + A und C + A



Voraussetzungen: Jede einzelne Beraterschaft muss die 10-Kunden-Regel, die 70%-Regel und alle anderen Anforderungen erfüllen, um Royalty Overrides zu erhalten zu können.

Jede Beraterschaft muss außerdem das notwendige Volumen erreichen, um die Anforderungen an das Matching-Volumen für ihre eigenen Downline-Berater zu erfüllen, die sich für den Supervisor-Status qualifizieren. Die Einkaufspaufprivilegien der ursprünglichen Beraterschaft werden vorübergehend gewährt, um die Anforderungen an das Matching-Volumen für die Downline-Qualifikanten zu erfüllen.

Anerkennung: Jede Beraterschaft wird für ihre eigenen Leistungen im Rahmen des Vertriebs- und Marketingplans anerkannt. Die ursprüngliche Beraterschaft erhält keine Anerkennungen. Wenn die ursprüngliche und neue, eigene Beraterschaft die Stufe des President's Teams erreicht, wird nur ein Diamant an das Upline President's-Team Mitglied vergeben. Dies entspricht der Diamanten-Anerkennung von Beraterschaften, die nicht Teil einer Scheidung oder Auflösung einer Lebenspartnerbeziehung sind. Wenn sich die neue, eigene Beraterschaft für einen Diamanten qualifiziert, rückt nur diese Beraterschaft innerhalb des/der Diamantenstufe(n) auf.

Events (Veranstaltungen): Die Regeln für die Teilnahme an Veranstaltungen können variieren. Informationen zu Unterkünften, Tickets, Transportmitteln und anderen Veranstaltungsdetails entnehmen Sie bitte den jeweiligen Veranstaltungsunterlagen.

Vererbung*

Die Beraterschaft eines verstorbenen Beraters kann auf einen Erben übertragen werden, vorausgesetzt die geltenden Gesetze und Regeln werden eingehalten und die Zustimmung von Herbalife, die nicht unbegründet verweigert werden darf, wurde erteilt.**

Ein Berater darf maximal drei Beraterschaften besitzen und führen - seine eigene sowie bis zu zwei weitere, die er durch Erbschaft erworben hat. Eine geerbte Beraterschaft kann direkt auf den einzelnen Erben oder im Falle einer Beraterschaft auf TAB-Team Ebene auch an ein Unternehmen (Firma) übertragen werden ***, das dem Erben gehört. ****

Die Inaktivitätsperiode für eine geerbte Beraterschaft entfällt (wie in der Regel zum Zeitraum der Inaktivität festgelegt).

Der Erbe muss alle von Herbalife nach eigenem Ermessen geforderten Unterlagen vorlegen.

Anträge auf Kündigung der Beraterschaft eines Verstorbenen sind direkt an Member Services zu richten.

** Für die Nachlassplanung und das Vererben steht das Geschäfts-Fortführungs-Programm zur Verfügung, um die Weiterführung Ihrer Beraterschaft zu sichern. Bitte wenden Sie sich für weitere Informationen an Member Services oder lesen Sie sich das Dokument Herbalife Beraterschaft – Vorausplanung durch, das auf MyHerbalife.com erhältlich ist.*

*** Die Erklärung zur Übertragung der Beraterschaft eines Verstorbenen ist bei Member Services erhältlich.*

**** Falls es im Wohnland des Erben verfügbar ist.*

***** Vererbte Beraterschaften werden als eigenständig betrachtet. Sie müssen daher separate Geschäftsaktivitäten durchgeführt und das Umsatzvolumen und die Vergütungsbedingungen erfüllt werden, wie dies im Vertriebs- und Marketingplan festgelegt sind, mit Ausnahme des Lifetime Volumens, das die Zusammenlegung des eigenen Gesamtvolumens des Erben mit dem Gesamtvolumen der geerbten Beraterschaft erlaubt. Der Erbe ist für die Zahlung der Gebühren und Verbindlichkeiten der einzelnen Beraterschaften verantwortlich.*

Kündigung

Ein Berater kann seine Beraterschaft kündigen, indem er über das Online Self-Service Center auf MyHerbalife.com eine Kündigungsanfrage einreicht oder ein unterschriebenes Schreiben an Herbalife sendet. Die Kündigung wird nach Eingang und Akzeptanz durch Herbalife wirksam.

Verkauf an Kunden

Herbalife ist ein Direktvertriebsunternehmen, dessen selbständige Vertragspartner (Berater) Herbalife®-Produkte direkt an Kunden verkaufen und diese mit Produktberatung und sozialer Unterstützung versorgen.

Zahlungen und Anpassungen (Adjustments)

Um sich für monatliche Royalty Overrides, einen Produktionsbonus oder andere von Herbalife gewährte Bonuszahlungen zu qualifizieren, müssen Berater die entsprechenden Anforderungen an die Umsatzentwicklung und Royaltypunkte erfüllen, die im Vertriebs- und Marketingplan und in anderen Unterlagen sowie Verkaufsmaterialien ausführlich beschrieben sind. Um diese Zahlungen zu erhalten, müssen Berater außerdem bestimmte Anforderungen in Bezug auf Einzelhandelskunden und Produktverkäufe erfüllen und diese am 1. eines jeden Monats durch Übermittlung eines [10-Kunden-Formulars](#) bestätigen.*

* [Die Formulare](#) sind auf MyHerbalife.com erhältlich.

Aufrechterhaltung von Sponsor-Linien

Das Verhältnis zwischen dem Berater und seinem Sponsor ist der Grundstein des Vertriebs- und Marketingplans von Herbalife. Diese Regeln schützen beide Parteien, einschließlich der Wahrung der Rechte des Sponsors. Die Sponsoren investieren beträchtliche Zeit, Energie, Führung und Training, um ihre Downline zu unterstützen. Änderungen des Sponsors wirken sich nachteilig auf die Integrität des Herbalife-Geschäfts aus und werden nicht empfohlen. Nur in seltenen Fällen sind Änderungen des Sponsors erlaubt, und zwar immer nach dem alleinigen und absoluten Ermessen von Herbalife.

Sponsorkorrektur

Ein Berater, der eine Sponsorkorrektur beantragen möchte, muss einen "Antrag Sponsorkorrektur"*, eine "Sponsorkorrektur Einverständniserklärung der Upline" des derzeitigen Sponsors und ein Einverständnisschreiben des vorgeschlagenen neuen Sponsors einreichen. Alle Dokumente müssen von zwei Zeugen unterzeichnet sein.

Anträge auf Sponsorkorrektur werden nur dann berücksichtigt, wenn alle der folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Die in dem Beraterantrag und Vereinbarung gemachten Angaben zum Sponsor waren fehlerhaft;
- Der Antrag wird innerhalb von 90 Tagen nach Annahme des aktuellen Beraterantrags und Vereinbarung durch Herbalife gestellt;
- Der aktuelle und der vorgeschlagene Sponsor befinden sich in der gleichen Linie;
- Die derzeitige Beraterschaft hat nicht die Stufe eines Supervisors erreicht;
- Der antragstellende Berater hat noch keine anderen Berater gesponsert.

** Die erforderlichen Formulare für den Antrag Sponsorkorrektur und die Sponsorkorrektur Einverständniserklärung der Upline sind bei der Member Services Abteilung erhältlich. Diese Formulare und alle anderen vorgeschriebenen Unterlagen müssen der Member Services Abteilung vorgelegt werden, damit Herbalife den Antrag berücksichtigen kann.*

Beantragung eines Sponsorwechsels

Um die Integrität der Vertriebslinie, ein Grundprinzip des Multi-Level-Marketings zu schützen, wird von einem Wechsel des Sponsors abgeraten und von Herbalife nur in den seltensten Fällen genehmigt.

Ein Berater kann einen Wechsel des Sponsors nur innerhalb der Organisation seines Upline President's Team beantragen.

Ein Berater, der eine Änderung des Sponsors beantragen möchte, sollte sich zunächst mit seiner Upline beraten, um die Umstände zu besprechen und zu überprüfen. Sollte der Berater dann fortfahren wollen, muss er einen "Antrag auf Sponsorwechsel" (von zwei Zeugen unterschrieben) ausfüllen und zusammen mit einem Formular "Wechsel des Sponsors - Einverständniserklärung" (von zwei Zeugen unterschrieben) vom derzeitigen Sponsor und allen Royalty-Override und Produktionsbonus-Verdienern in der Upline einreichen, bis einschließlich dem aktiven President's Team-Mitglied, das einen 7 % Produktionsbonus enthält. Darüber hinaus muss Herbalife vom vorgeschlagenen Sponsor eine (von zwei Zeugen unterzeichnete) Wechsel des Sponsors - Annahmeerklärung erhalten.

Wenn sowohl der derzeitige als auch der vorgeschlagene Sponsor denselben Upline-Sponsor haben und beide den gleichen Status und die gleiche Einkommensstufe im Rahmen des Vertriebs- und Marketingplans haben, muss der Berater, der die Änderung beantragt, nur eine Wechsel des Sponsors - Einverständniserklärung (von zwei Zeugen unterzeichnet) vom derzeitigen Sponsor und eine Wechsel des Sponsors - Annahmeerklärung (von zwei Zeugen unterzeichnet) vom vorgeschlagenen Sponsor einholen.

Wenn Herbalife dem Wechsel zustimmt, ist es dem antragstellenden Berater nicht gestattet, Downline-Berater und Premiumkunden beizubehalten.

Wenn der Antrag auf einen Wechsel des Sponsors abgelehnt wird, kann der Berater seine Beraterschaft aufgeben und muss den Zeitraum der Inaktivität (Sperrfrist) einhalten, bevor er sich erneut für eine Herbalife-Beraterschaft unter einem anderen Sponsor bewirbt (siehe Regel Zeitraum der Inaktivität)

** Die erforderlichen Formulare "Antrag auf Sponsorwechsel", "Wechsel des Sponsors - Einverständniserklärung" und „Wechsel des Sponsors – Annahmeerklärung“ sind bei der Member Services Abteilung erhältlich. Diese Formulare und alle anderen vorgeschriebenen Unterlagen müssen der Member Services Abteilung vorgelegt werden, damit Herbalife den Antrag berücksichtigen kann.*

Die Regeln schützen die Herbalife Geschäftsmöglichkeiten und die Marke. Verstöße können die Ansichten der Behörden, der Medien und der Öffentlichkeit über Herbalife, seine Produkte und seine Berater nachteilig beeinflussen. Während viele Regelverstöße durch die Schulung der Berater über die Regeln und Geschäftspraktiken geregelt werden können, gibt es Fälle, in denen Regelverstöße härtere Strafen erfordern.

Berater werden ausdrücklich aufgefordert, Regelverstöße unverzüglich Herbalife zu melden, um den guten Ruf und das Ansehen von Herbalife und seinen Beratern zu schützen. Herbalife wird im Allgemeinen nur auf Beschwerden reagieren, die innerhalb eines Jahres ab dem Zeitpunkt eingereicht werden, an dem der Berater von dem Verstoß wusste oder hätte wissen müssen, behält sich jedoch das Recht vor, jederzeit eine Untersuchung durchzuführen.

** Die Durchsetzung der Regeln durch Herbalife begründet keine Verpflichtung zur Zahlung von Schadenersatz für entgangenen Gewinn, Geschäftswert oder sonstige Folgeschäden.*

Beschwerde-Verfahren

Berater sollten mögliche Verstöße an Herbalife, über die Online Hilfe auf www.MyHerbalife.com, melden. Zu den erforderlichen Informationen gehören die Art der Beschwerde und die Details zum Sachverhalt, die die Behauptungen bestätigen.*

Berater dürfen einen Kunden oder Berater nicht davon abhalten, eine Beschwerde einzureichen oder in irgendeiner Weise Vergeltungsmaßnahmen ergreifen.

** Details zum Sachverhalt beinhaltet Name, Adresse und Telefonnummer der beteiligten Person sowie Datumsangaben, Uhrzeiten, Orte usw.*

Nachforschungen

Sollte Herbalife nach alleinigem und freiem Ermessen feststellen, dass ausreichende Informationen oder Beweise zu den vorgebrachten Anschuldigungen vorliegen, wird ein Herbalife Mitarbeiter den Berater, der Gegenstand der Beschwerde ist, kontaktieren, um ihm eine Stellungnahme zu ermöglichen.

Unter bestimmten Voraussetzungen kann es erforderlich sein, dass einer Beraterschaft, während laufender Nachforschungen, bestimmte Einschränkungen auferlegt werden.

Zu diesen Einschränkungen kann ein Verbot der Teilnahme an Herbalife-Veranstaltungen sowie die Aussetzung oder Verweigerung der folgenden Privilegien und Vorteile umfassen:

- Einkaufsprivilegien
- Erhalt von Royalty Overrides
- Erhalt eines TAB Team Produktionsbonus
- Auszeichnungen oder andere Vorteile (z.B. Vacations, Pins usw.).
- Sprecher an einem von Herbalife gesponsorten Trainings Seminar oder anderen Meetings zu sein
- Laufende Qualifikationen
- Das Recht als Herbalife Berater tätig zu sein und als solcher aufzutreten

Sanktionen

Verstöße gegen die Regeln können zu rechtlichen oder auch behördlichen Problemem für Herbalife führen und das Geschäft aller Berater gefährden. Aus diesem Grund können die Strafen erheblich sein. Es liegt im alleinigen und uneingeschränkten Ermessen von Herbalife, die angemessene Strafe, basierend auf der Art des Verstoßes und den daraus resultierenden oder möglichen Folgen, festzulegen. Dies beinhaltet:

- Suspendierung aller Rechte und Privilegien eines Beraters
- Geldsanktionen
- Verpflichtung zur Erstattung von Anwaltskosten von Herbalife
- Verbot der Teilnahme an einer Herbalife Veranstaltung, auch als Sprecher.
- Disqualifikation der Teilnahme am jährlichen Mark Hughes Bonus Award

- Disqualifikation der Teilnahme an dem Produktionsbonus Programm
- Dauerhafter Verlust der Linie.
- Anpassung des Volumens und der Einkünfte*, und/oder
- Terminierung der Beraterschaft (siehe unter “**Terminierung der Beraterschaft**”).

Sollte Herbalife zu dem Entschluss kommen dass andere Berater die Verstöße unterstützt, gefördert oder daran beteiligt waren, kann Herbalife auch diese Berater für die Verstöße verantwortlich machen.

Herbalife behält sich das Recht vor, den Namen des Beraters, welcher den Verstoß begangen hat, mit den Fakten und Umständen des Verstoßes sowie der Sanktionen, zu veröffentlichen.

** Volumen- und Einkommens-Anpassungen umfassen auch Korrekturmaßnahmen im Rahmen von Manipulationen des Vertriebs- und Marketingplans und das Verbot von Verkäufen auf Auktionsseiten sowie auf Online-Marktplätzen Dritter (Third-Parties).*

Anträge auf erneute Überprüfung (nicht in Zusammenhang mit Terminierungen)

Berater können innerhalb von 15 Tagen nach dem Datum der Entscheidung, einen Antrag auf erneute Überprüfung an Herbalife stellen. Wenn der Berater eine erneute Überprüfung beantragt, kann er zusätzliche Informationen vorlegen, die seiner Meinung nach berücksichtigt werden sollten und muss angeben, warum diese Informationen während der Nachforschungen nicht bereitgestellt wurden. Wenn der Antrag auf erneute Überprüfung nicht innerhalb der 15-Tage-Frist eingereicht wird, wird der Antrag abgelehnt. Herbalife behält sich jedoch das Recht vor, nach der 15-Tage-Frist eingereichte Beweise nach eigenem und uneingeschränktem Ermessen zu berücksichtigen.

Terminierung einer Beraterschaft

Herbalife kann nach eigenem und freiem Ermessen eine Beraterschaft terminieren, wenn ein Berater gegen die Regeln verstößt.*

Die Terminierung wird an dem Datum wirksam, in der Herbalife dem Berater dies schriftlich mitteilt. Bei einer Terminierung hat der Berater keinen Anspruch gegenüber Herbalife hieraus.

Ein terminierter Berater ** darf nicht mehr

- Geschäfte als Berater ausüben;
- sich als ein Herbalife Berater darstellen;
- den Markennamen von Herbalife, das Logo, die Marke oder anderes geistiges Material von Herbalife verwenden; und
- an Herbalife Trainings, Meetings, gesellschaftlichen Veranstaltungen oder Promotions, weder als Ehepartner oder Gast eines Beraters, teilnehmen.

Wenn ein Berater gegen die Regeln verstoßen hat, kann Herbalife die Zahlung der jährlichen Bearbeitungsgebühr verweigern. In diesem Fall wird die Beraterschaft beendet und Herbalife erstattet die jährliche Bearbeitungsgebühr.

** Unter einer Terminierung versteht man die vollständige Beendigung einer Beraterschaft und den Verlust des Anrechts als Berater das Herbalife-Geschäft zu betreiben. Dies schließt die Aufhebung des Anrechts des Berater ein, weitere Einkünfte aus der Beraterschaft zu erhalten.*

*** Diese Verbote gelten auch für Berater, die während einer Untersuchung möglicher Regelverstöße ihr Herbalife-Geschäft kündigen oder es auf eine andere Weise beenden.*

Einspruch gegen eine Terminierung

Berater können gegen eine Terminierung innerhalb von 15 Tagen nach dem Datum der Entscheidung Widerspruch einlegen. Bei einem Einspruch gegen eine Terminierung kann der Berater zusätzliche Informationen einreichen, die seiner Meinung nach berücksichtigt werden sollten. Er muss auch angeben, warum diese Informationen während der Nachforschungen nicht vorgelegt wurden. Wird der Einspruch nicht innerhalb der 15-Tage-Frist erhoben, wird der Antrag abgelehnt, wobei sich Herbalife das Recht vorbehält, nach eigenem Ermessen Beweise zu berücksichtigen, die nach Ablauf der 15-Tage-Frist eingereicht werden.

Der Einspruch wird von einem Ausschuss geprüft, der sich aus je einem ernannten Vertreter der Sales Abteilung, der Member Services Abteilung und der Rechtsabteilung zusammensetzt (der "Prüfungsausschuss"). Die Mehrheit des Überprüfungsausschusses kann die Kündigung aufrechterhalten, die Beraterschaft wieder reaktivieren oder eine alternative Strafe für die erfolgten Verstöße empfehlen. Bei der Überprüfung einer Terminierungs-Entscheidung berücksichtigt der Prüfungsausschuss, ob der mutmaßliche Verstoß schwerwiegend war.

Diese Entscheidung begründet keine Verpflichtung zur Zahlung von Schadenersatz für den entgangenen Gewinn oder Reduktion des Geschäftswert.

Die nachstehenden Verweise zur "Vereinbarung" beziehen sich auf den Beraterantrag und das gesamte Vertragsverhältnis zwischen dem Berater und Herbalife.

Schadensersatz

Soweit dies nach geltendem Recht zulässig ist, haften weder Herbalife noch der Berater gegenüber der jeweils anderen Vertragspartei für indirekte oder beiläufig entstandene Schäden, Folgeschäden, besondere Schäden, Schäden mit Strafcharakter oder Schadenersatzansprüche jeglicher Art, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Verlust des Geschäftswerts, Geschäftsmöglichkeiten, Geschäften, Gewinnen oder Einkünften im Rahmen einer rechtlichen oder angemessenen Rechtsprechung, unabhängig davon, ob die Möglichkeit solcher Schäden einer der Vertragsparteien bekannt ist.

Verzicht und Verzug

Herbalife kann Verstöße gegen die Regeln oder andere Verletzungen der Vereinbarung durch einen Berater nach eigenem und freiem Ermessen ansprechen. Das Versäumnis, die Verweigerung oder die Unterlassung seitens Herbalife, Rechte, Befugnisse oder Optionen gemäß der Vereinbarung auszuüben, stellt keinen Verzicht auf die Bestimmungen oder einen Verzicht von Herbalife auf ihre Rechte zu einem beliebigen Zeitpunkt im Rahmen der Vereinbarung dar.

Trennbarkeit

Sollte sich eine Bestimmung der Vereinbarung als ungültig, rechtswidrig oder in irgendeiner Hinsicht nicht durchsetzbar erweisen, so wird sie aus der Vereinbarung herausgelöst und hat keine Auswirkungen auf den Rest der Vereinbarung, die in vollem Umfang in Kraft bleibt. Darüber hinaus wird automatisch als Teil der Vereinbarung eine Bestimmung hinzugefügt, die der abgetrennten Bestimmung so ähnlich wie möglich ist und die rechtmäßig, gültig und durchsetzbar ist.

Wahl des Gerichtes und Gerichtsstands

Alle Streitigkeiten, die sich aus der Beziehung zwischen Herbalife und den Beratern ergeben, unterliegen den Gesetzen Österreichs, unter Ausschluss der Grundsätze des Privatrechtes.

Jede derartige Streitigkeit wird ausschließlich in einem gerichtlichen Verfahren vor dem zuständigen Gericht in Österreich entschieden.

Entschädigungen

Der Berater verpflichtet sich, Herbalife von allen Klagen, Handlungen, Forderungen, Verfahren oder Ansprüchen, einschließlich aller Kosten oder Verbindlichkeiten und Schäden, die sich aus der Verletzung der Vereinbarung durch den Berater oder der Ausübung des Herbalife-Geschäfts ergeben, freizustellen, zu verteidigen und schadlos zu halten. Herbalife kann unter anderem Beträge, die sie dem Berater schuldet, mit den Verpflichtungen aus dieser Freistellung verrechnen.

Ansprüche zwischen Beratern

Herbalife übernimmt keine Haftung gegenüber Beratern für Kosten, Verluste, Schäden oder Ausgaben, die den Beratern direkt oder indirekt, infolge einer Handlung, Unterlassung, Darstellung oder Erklärung, durch einen anderen Berater entstehen.

Privatsphäre und Datenschutz

Sofern nicht anders angegeben, sammelt, verwendet und teilt Herbalife "Persönliche Informationen" (z.B. Ihren Vor- und Nachnamen, Ihre Postanschrift, Stadt, Postleitzahl, Telefonnummer, E-Mail Adresse, Kreditkarten- und Bankdaten) in Übereinstimmung mit seinen Datenschutzrichtlinien, die Sie unter https://www.myherbalife.com/ed/de-at/pages/public/privacy_policy.html finden können.

Aufgrund des einzigartigen Charakters des Multi-Level-Marketings, können Berater personenbezogene Daten über andere Personen direkt von Herbalife erhalten, wie z. B. Informationen über andere Berater und Premiumkunden in der Downline eines Beraters oder Kunden und Personen Empfehlungen, die Interesse an Herbalife®-Produkten oder -Dienstleistungen bekunden sowie über Personen, die unsere Online-Dienstleistungen und Applikationen zum mobilen Gebrauch ("Webseiten und Apps") nutzen. (Die Downline-Organisation besteht aus allen Beratern und Premiumkunden, die von einem bestimmten Berater persönlich gesponsert wurden und allen weiteren Personen, die wiederum von diesen Personen gesponsert wurden). Sobald Herbalife einem Berater persönliche Informationen zur Verfügung stellt, ist dieser dafür verantwortlich und muss sie streng vertraulich behandeln.

Berater dürfen diese persönlichen Daten nur als Datenverantwortliche verwenden, um ihre Herbalife-Geschäftsbeziehung mit ihrer Downline, ihren Kunden oder ihren Kundenempfehlungen zu entwickeln.

Berater dürfen diese personenbezogenen Daten nur dann für andere Zwecke verwenden, wenn sie die betreffende Person darüber informiert haben und eine angemessene Rechtsgrundlage für diese zusätzliche Verwendung vorliegt. Beispiele für eine angemessene Rechtsgrundlage für die Verwendung sind:

- die Zustimmung der Person,
- Ihre Erfüllung einer gesetzlichen Verpflichtung,
- die Erfüllung eines Vertrags mit der Person (z. B. eine Vereinbarung über den Verkauf von Produkten) oder
- Ihr berechtigtes Geschäftsinteresse, sofern dieses Interesse den Wunsch nach Privatsphäre und Datenschutz der betroffenen Person nicht überwiegt.

Die Verwendung von Daten zu Marketingzwecken erfordert die ausdrückliche Zustimmung der betroffenen Person.

Eine Möglichkeit, wie Herbalife Informationen mit Beratern teilt, sind die Linien-Berichte. Diese Berichte enthalten Informationen über andere Berater und Premiumkunden aus der Downline eines Beraters, wie z. B. ihren Namen und ihre Kontaktinformationen, ihre Herbalife-Identifikationsnummer und Geschäftsdaten, wie z. B. ihren Status, ihr Volumen und ihre Umsatzstatistiken. Linien-Berichte werden den Beratern streng vertraulich und ausschließlich zu dem Zweck zur Verfügung gestellt, die Berater bei der Weiterentwicklung ihres Herbalife-Geschäfts zu unterstützen. Linien-Berichte, einschließlich aller darin enthaltenen persönlichen Informationen und sonstigen Daten, stellen vertrauliche, geschützte Geschäftsgeheimnisse von Herbalife dar.

Berater dürfen keine vertraulichen sowie persönlichen Informationen oder gesammelten Informationen über andere Herbalife-Berater, ihre Kunden oder die Premiumkunden sammeln, erfassen oder verbreiten, außer in Bezug auf ihre Downlines und ausschließlich zum Zweck der Förderung ihrer Herbalife-Geschäfte und zur Betreuung, Motivation und Schulung ihrer Downlines.

Berater können personenbezogene Daten zu anderen Personen auch direkt oder auf andere Weise sammeln, z. B. wenn sie Kontakt- und Zahlungsinformationen von Kunden erfassen, um Produktbestellungen zu bearbeiten.

Berater müssen die geltenden Gesetze zum Schutz der Privatsphäre und zum Datenschutz, einschließlich der Beschränkungen des internationalen Datentransfers, in Bezug auf alle personenbezogenen Daten einhalten, die der Berater (von Herbalife oder anderweitig) im Zusammenhang mit seinem Herbalife-Geschäft erhält. Für den Fall, dass ein Berater personenbezogene Daten abfragt und/oder von ihm erhobene personenbezogene Daten an Herbalife weitergibt, erklärt sich der Berater bereit, alle erforderlichen Informationen zu übermitteln und alle nach geltendem Recht erforderlichen Zustimmungen einzuholen. Berater dürfen personenbezogene Daten nicht für andere Zwecke als den spezifischen Zweck, für den sie erhoben wurden, verwenden, es sei denn, die betreffende Person hat sie ausdrücklich dazu ermächtigt oder sie verfügen über eine andere geeignete Rechtsgrundlage für diese zusätzliche Verwendung, die oben dargelegt ist.

Darüber hinaus ist der Berater dafür verantwortlich, die Sicherheit aller persönlichen Daten, die er erhält, zu gewährleisten und darf diese Daten nur so lange aufzubewahren, wie es für die Zwecke, für die sie erhoben wurden, erforderlich ist oder wie es das Gesetz vorschreibt, je nachdem, welcher Zeitraum länger ist.

Darüber hinaus können Einzelpersonen, je nach geltendem Recht, verschiedene Rechte in Bezug auf ihre personenbezogenen Daten haben, z. B. das Recht auf Zugang, Berichtigung, Einschränkung der Verarbeitung oder Widerspruch gegen die Verarbeitung, Übertragbarkeit auf einen anderen Verantwortlichen und Löschung. Diese Rechte unterliegen den gesetzlich festgelegten Beschränkungen.

Bitte beachten Sie, dass die Gesetze zum Schutz der Privatsphäre und des Datenschutzes oft strengere Anforderungen an die Einwilligung, Sicherheit und Aufbewahrung von besonderen Kategorien personenbezogener Daten stellen, wie z. B. Gesundheits- und Wellness-Daten, biometrische Daten und Daten über Kinder/Minderjährige. So können Berater beispielsweise Daten zum Gesundheitszustand und zur Wellness, wie Körpergewicht und -maße sowie Lebensstil (z. B. in Verbindung mit Wellness-Evaluations oder Wettbewerben, wie Gewinnspielen, Weight Loss Challenges und Body Transformation Challenges) nur dann erfassen, wenn sie die ausdrückliche Zustimmung dazu erhalten haben. Diese Zustimmung kann von der betreffenden Person jederzeit widerrufen werden.

Allgemeine Begriffserklärungen

Antrag und Vereinbarung: Der Herbalife Beraterantrag und Vereinbarung, zur Registrierung einer selbständigen Herbalife Beraterschaft sowie die gesamte vertragliche Beziehung zwischen dem Berater und Herbalife, einschließlich des Vertriebs- und Marketingplans, der Regeln und Richtlinien und der Allgemeinen Geschäftsbedingungen sowie weitere bereitgestellte Dokumente auf MyHerbalife.com.

Zusammenschluss: Die Zusammenlegung des Volumens der ursprünglichen Beraterschaft und des Volumens der neuen, eigenen Beraterschaft des geschiedenen Paares oder der ehemaligen Lebenspartner, bei einer Scheidung oder der Auflösung einer Lebenspartnerschaft, zum Zweck der Berechnung des Gewinnanteils.

Geschäfts-Methode: Eine Verkaufshilfe, die nicht von Herbalife bereitgestellt wird.

Challenges: Weight-loss Challenges, Body Transformation Challenges, Marathons oder ähnliches.

Aussagen: Jede Aussage, Story, Foto oder Video über Herbalife®-Produkte oder die Herbalife-Geschäftsmöglichkeit.

Point: Nutrition Point.

Kommerzieller Point: Ein Point, der sich nicht am Wohnsitz befindet.

Unternehmen: Herbalife International of America, Inc.

Wettbewerbliche Challenges: Dienen als eine optionale Geschäftsmethode, die allen Beratern zur Verfügung steht. Wettbewerbliche Challenges können Wettbewerbe auf der Grundlage bestimmter Fähigkeiten sein (z.B. Weight-loss Challenges, Body Transformation Challenges, Marathons und ähnliches), bei denen die Ermittlung eines Preisträgers bestimmten Bewertungskriterien unterliegt.

Kunden: Premiumkunden und Einzelhandelskunden

Gebühr: Jährliche Bearbeitungsgebühr

Geistiges Eigentum von Herbalife: Umfasst urheberrechtlich geschütztes Material von Herbalife, Warenzeichen, Handelsnamen, Markenzeichen und Geschäftsgeheimnisse.

HBP: Herbalife Beraterpack. Ein HBP ist ein Starterpaket für Herbalife Berater.

Herbalife® Produkte: Umfasst alle von Herbalife verkauften Produkte und die von Beratern unter Verwendung dieser Produkte hergestellten Shakes, Getränke etc.

Leads: Herbalife®-Produkte Interessenten oder Herbalife-Geschäftsinteressenten.

Lebenspartner: Eine Person, die von einem Herbalife Berater auf dem "Antrag auf Eintragung des Lebenspartners" als Lebenspartner benannt wurde.

Linien-Berichte: Diese Berichte enthalten Informationen über andere Berater und Premiumkunden in der Downline eines Beraters, wie z. B. ihren Namen und ihre Kontaktinformationen, ihre Herbalife-Identifikationsnummer und Geschäftsdaten, wie z. B. ihren Status, ihr Volumen und ihre Umsatzstatistiken.

Gewinnspiel: Gewinnspiele sind strengstens verboten. Ein Gewinnspiel ist eine Werbeaktion, bei der ein Preis angeboten und vergeben wird, der Gewinner ausschließlich durch Zufall ermittelt wird und für die Teilnahme Geld oder Informationen erforderlich sind. Verlosungen sind Gewinnspiele; sie sind daher verboten.

Marathons: Marathons sind eine großartige Möglichkeit, kleine, aber konsequente und konstante Änderungen zur Förderung einer gesunden Lebensweise vorzunehmen. Ein Marathon-Team tritt gegen andere Teams an, um zu sehen, wer die besten Ergebnisse erzielt. Ein Marathon besteht aus 9 Personen, einschließlich eines Kapitäns, und dauert durchschnittlich 10 Tage. Die Teilnehmer können dann so lange am Marathon teilnehmen, bis sie ihr gewünschtes Ernährungsziel erreicht haben oder es halten können. Da Marathons im Allgemeinen von kurzer Dauer sind, handelt es sich bei den Preisen in der Regel um Anerkennungen und Alternativen zu Sachpreisen.

Materialien: Von Herbalife bereitgestellte und hergestellte Literatur und Verkaufshilfen.

Berater: Eine Person, deren Herbalife Beraterantrag und Vereinbarung angenommen und in die entsprechenden Herbalife Daten aufgenommen wurde.

Beraterschaft: Das selbständige Herbalife Geschäft eines Beraters.

Member Services: Die Herbalife Member Services Abteilung die unter 0800 298868 oder über die Online Hilfe auf www.MyHerbalife.com erreichbar ist.

Nutrition Point: Nutrition Points bieten ein unterstützendes Gemeinschaftsumfeld für Menschen, die sich gut ernähren und die Herbalife®-Produkten verzehren möchten.

Nutrition Point Betreiber: auch "Betreiber" genannt, ist ein selbständiger Herbalife Berater, der einen Nutrition Point betreibt.

Teilnehmer: Eine Person, die an einer Challenge teilnimmt.

Persönliche Informationen: Informationen über eine Person wie Vor- und Nachname, Postanschrift, Stadt, Postleitzahl, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Kreditkarten- und Bankdaten.

Premiumkunde: Ein Premiumkunde ist berechtigt, Herbalife®-Produkte direkt von Herbalife mit einem Rabatt zu erwerben. Einem Premiumkunden ist es nicht gestattet, (1) Herbalife®-Produkte oder -Dienstleistungen zu verkaufen; (2) andere als selbständige Herbalife Berater oder Premiumkunden anzuwerben oder zu sponsern; oder (3) eine Vergütung im Rahmen des Vertriebs- und Marketingplans zu erhalten.

Preis (Wettbewerbliche Challenges): Etwas von Wert, das allen Teilnehmern angeboten und dem/den Gewinner/n als Anerkennung ihrer Leistung überreicht wird.

Prüfungsausschuss: Der Ausschuss, der einen Einspruch gegen eine Terminierungsentscheidung prüft. Besteht aus je einem Vertreter der Sales Abteilung, der Member Services Abteilung und der Rechtsabteilung.

Regeln und Richtlinien: Die Herbalife Regeln & Richtlinien plus Vorschriften für Herbalife Berater, die Herbalife von Zeit zu Zeit herausgibt.

Vertriebs- und Marketingplan: Beschreibt die besonderen Meilensteine und Vorteile, die Berater erreichen können.

Sponsor: Der Berater, der eine andere Person in das Herbalife Geschäft bringt oder im Rahmen des Premiumkunden Empfehlungs-Programm registriert.

Third-Party Webseiten (Dritter): Auktionsseiten und Online-Marktplätze von Drittanbietern.

Empfänger einer Beraterschaft: Der Berater, auf den die Beraterschaft übertragen wird.

Übertragender: Der ehemalige Berater, der seine Beraterschaft auf eine andere Person überträgt bzw. die Übertragung beantragt hat.