

Brand Partner Vereinbarung - Seite 1

Ein Account kann online unter <https://www.youngliving.com> eingerichtet werden ohne dieses Formular zu nutzen (einfach auf "Brand Partner werden" klicken).

YOUNG LIVING EUROPE B.V. | PEIZERWEG 97 | 9727AJ GRONINGEN | NETHERLANDS
Tel: 0044 (0) 20 3935 9000 | Fax: 0044 (0)20 38 573431 | KVK-nummer 73123404 | NL859364409B01

Anmeldeinformation

JA, ICH MELDE MICH FÜR EINEN MINDERJÄHRIGENACCOUNT AN (nur für 16 und 17jährige)

NAME (NACHNAME, VORNAME) (PFLICHTANGABE)

CO-ANMELDER (OPTIONAL)

FESTNETZNUMMER ODER MOBILFUNKNUMMER (PFLICHTANGABE)

TELEFONNUMMER ARBEIT

FAXNUMMER

STRASSE (PFLICHTANGABE)

STADT (PFLICHTANGABE)

LAND (PFLICHTANGABE)

POSTLEITZAHL (PFLICHTANGABE)

E-MAIL (PFLICHTANGABE)

GEBURTSTAG (PFLICHTANGABE)

IN DEN LETZTEN 2 JAHREN WAR ICH AN EINEM YOUNG LIVING ACCOUNT BETEILIGT

JA

NEIN

YL ID (wenn zutreffend): _____

Versandadresse

Die gleiche wie oben

ODER WENN ANDERS: STRASSE

STADT/BUNDESLAND

POSTLEITZAHL

LAND (PFLICHTANGABE)

Accountzugriffinformationen

PIN (4 ZAHLEN)

PASSWORT (8-12 ZEICHEN/ALPHANUMERISCH/CASE SENSITIVE)

Einschreiber (Die, Person, die Sie in YL eingeführt und eingeschrieben hat)

Sponsor (Direkte Upline, kann die gleiche Person sein,

NAME (NACHNAME, VORNAME) (PFLICHTANGABE)

NAME (NACHNAME, VORNAME) (PFLICHTANGABE)

BRAND PARTNER NR. (PFLICHTANGABE)

BRAND PARTNER NR. (PFLICHTANGABE)

Young Living (Europe) Limited (das "Unternehmen", "wir", "uns") ist der Promoter dieses Handelssystems in Großbritannien. Das Unternehmen fördert den Verkauf von ätherischen Ölen und damit verwandte Produkte und Zubehör, Nahrungsergänzungsmittel, Hautpflegeprodukte und Haushaltsprodukte über den Vergütungsplan. Verkäufe dieser Produkte werden über unabhängige Brand Partner dieser Gesellschaft getätigt, die als selbständige Unternehmer ohne ein bestehendes Arbeitgeber- Arbeitnehmer Verhältnis tätig sind. Außer der Aufrechterhaltungsgebühr (siehe Absatz 6 umseitig) bestehen während der ersten 12 Monate nach Abschluss dieser Vereinbarung keine weiteren jährlichen finanziellen Verpflichtungen, noch ist der Brand Partner verpflichtet Produkte oder Dienstleistungen unter diesem Handelssystem zu erwerben. Mit meiner Unterschrift bestätige ich, dass ich alle Bestimmungen und Bedingungen der vorliegenden Brand Partnervereinbarung gelesen habe und diesenzustimme (Inklusive der AGBs rückseitig, den Richtlinien und Prozeduren, der Datenschutzerklärung und dem Vergütungsplan) und ich bewerbe mich hiermit, unabhängiger Brand PartnerIn im Handelssystem des Unternehmens zu werden.

WIDERRUFSRECHT

Sie haben das recht, innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen von diesem Vertrag zurückzutreten. Ihr Widerrufsrecht erlischt 14 Tage nach dem Tag, an dem Sie oder eine Dritte Partei, die nicht der Lieferdienst ist, und von Ihnen festgesetzt wurde, das letzte Produkt erhält. Um von dem Widerrufsrecht Gebrauch zu machen, muss der unterzeichnende Brand Partner das Unternehmen (Young Living B.V., Peizerweg 97, 9727AJ, Groningen, Netherlands, kundenservice@youngliving.com, FAX: +44(0)2038573431, über die Entscheidung, zum Widerruf des Vertrages mit einem eindeutigen Schreiben informieren (per Post, Fax oder E-Mail). Es kann die beigefügte Widerrufserklärung verwendet werden, aber dies ist nicht Pflicht. Um die Widerrufsfrist einzuhalten reicht es aus, die Benachrichtigung über die Nutzung des Widerrufsrechts vor dem Ablauf der Widerrufsfrist abzuschicken.

RECHTSFOLGEN DES WIDERRUFS

Mit dem Widerruf dieses Vertrages, wird das Unternehmen alle Zahlungen erstatten, die der Brand Partner geleistet hat, inklusive der Lieferkosten (mit der Ausnahme der Zusatzkosten, die durch die Auswahl kostspieligerer Lieferkosten als der Standardlieferkosten entstehen), ohne unnötige Verzögerungen und innerhalb von 14 Tagen nach dem Tag, an dem das Unternehmen von der Entscheidung, den Vertrag zu widerrufen informiert wurde. Das Unternehmen wird diese Rückerstattung auf dem gleichen Wege vornehmen, auf dem die Zahlung ursprünglich eingegangen ist, es sei denn es ist ausdrücklich eine Änderung gewünscht. Es werden keine Gebühren für die Rückerstattung erhoben. Das Unternehmen kann die Erstattung der Zahlungen zurückhalten bis die gelieferten Produkte zurückgeschickt und erhalten sind oder bis Nachweise eingegangen sind, dass die Produkte zurückgesendet wurden, was auch immer zuerst eintrifft.

Die Produkte müssen ohne unnötige Verzögerung und nicht später als 14 Tage nach dem Tag, an dem das Unternehmen über den Widerruf des Vertrages informiert wurde, zurückgeschickt an oder abgegeben werden bei Young Living B.V. „YL Return“, Peizerweg 97, 9727AJ, Groningen, Netherlands Diese Frist gilt als eingehalten wenn die Produkte vor Ablauf der 14 Tage-Frist zurückgesandt werden.

1. Es ist illegal für einen Teilnehmer des Handelssystems andere zu überzeugen, Zahlungen zu tätigen indem, Vorteile dadurch versprochen werden, andere in das System zu rekrutieren.
2. Lassen Sie sich nicht beirren von Behauptungen, dass hohe Einnahmen einfach zu erreichen sind.
3. Nach Unterzeichnung dieses Vertrags gilt ein 14tägiges Widerrufsrecht um den Vertrag aufzuheben und ggf. getätigte Zahlung zurück zu erhalten.

X
UNTERSCHRIFT DES BEWERBERS (PFLICHTANGABE)

DATUM

X
UNTERSCHRIFT DES CO-BEWERBERS (NUR ERFORDERLICH WENN ES EINEN CO-BEWERBER GIBT)

DATUM

X
UNTERSCHRIFT EINES ELTERNTEILS ODER ERZIEHUNGSBERECHTIGTEN (NUR ERFORDERLICH FÜR ACCOUNTS FÜR MINDERJÄHRIGE) DATUM



Matthew French, Chief Legal & Sustainability Officer - Young Living B.V.

KUNDENSERVICE EUROPA TEL: +44 (0)20 3935 9000 FAX: +44 (0)2038 573431 | E-MAIL: kundenservice@youngliving.com

AGBS DER BRAND PARTNERVEREINBARUNG

Diese Vereinbarung gilt zwischen dem auf der Vorderseite dieses Formulars bezeichneten Bewerber(nachfolgend der "Brand Partner" genannt) und Young Living Europe B.V. (nachfolgend "Young Living", "uns", "wir" oder das "Unternehmen" genannt)

1. Als unabhängiger Brand Partner versteht der Brand Partner und stimmt zu, dass:
 - (a) Diese Vereinbarung an dem Datum geschlossen wurde und gültig wurde, dass umseitig angegeben und unterzeichnet ist;
 - (b) Der Brand Partner soll die Produkte des Unternehmens bewerben und vertreiben, unter strikter Einhaltung dieser Vereinbarung, den AGBs, die hierin enthalten sind, den Richtlinien und Prozeduren des Unternehmens, der Datenschutzerklärung und dem Vergütungsplan, die, obwohl separate Dokumente, hiermit explizit in ihrer aktuellen Form in diese Vereinbarung eingebunden sind und gemeinsam die gesamte Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und dem Brand Partner darstellen und alle vorherigen Vereinbarungen, Darstellungen oder Unternehmungen ersetzen.
 - (c) Der Brand Partner muss sein und garantiert, dass er/sie zum Zeitpunkt der Unterzeichnung dieser Vereinbarung mindestens 18 Jahre alt ist.
 - (d) Ab einem Alter von 16 Jahren (als "Minderjähriger") kann man unter den folgenden Bedingungen Brand Partner werden: Die Eltern oder Erziehungsberechtigten des Minderjährigen müssen die Vertriebspartnervereinbarung unterzeichnen und zustimmen, die volle Verantwortung für den Account des minderjährigen Brand Partners zu übernehmen. Der Minderjährige muss den Account mit einer eigenen Zahlungsart für seine Bestellungen nutzen (eine andere als das Elternteil/der Erziehungsberechtigte). Der Minderjährige muss die Brand Partnervereinbarung nach seinem 18. Geburtstag neu unterzeichnen. Wenn dies nicht bis 3 Monate nach dem 18. Geburtstag geschieht, kann der Account des Minderjährigen gesperrt werden.
2. Der Brand Partner ist berechtigt, die Produkte von Young Living zu beziehen, vertreiben und zu bewerben und die Geschäftsmöglichkeit in Ländern, in denen Young Living tätig ist, zu präsentieren. Dem Brand Partner wird kein exklusives Gebietsrecht gewährt.
3. Der Brand Partner bestätigt, dass er in den vergangenen 12 Monaten kein Young-Living Brand Partner ist bzw. gewesen ist.
4. Ein Produktkauf oder eine Investition ist nicht Voraussetzung, um Brand Partner zu werden.
5. Diese Vereinbarung bleibt in Kraft, bis sie von einer der Parteien gekündigt wird oder bis der Brand Partner inaktiv wird, (was im Sinne von Abschnitt 14 der Richtlinien und Verfahren bedeutet, dass der Brand Partner über einen Zeitraum von 12 Monaten keine Bestellung mehr getätigt hat).
6. Eine Servicegebühr wird nur berechnet, wenn
 - (a) der Brand Partner im entsprechenden Monat eine Kommission verdient;
 - (b) die Neuausstellung eines Schecks verlangt. Die Servicegebühr wird nachdem von der Gesellschaft zum Zeitpunkt der Umrechnung verwendeten Umtauschkurs in Euro (€) umgerechnet. Die monatlich auf Provisionen erhobene Servicegebühr beträgt maximal 5US\$ (£3,65/4,25€/SEK40,30) pro Monat oder 60US\$ (£43,80/51,00€/SEK483,60) pro Jahr. Die Servicegebühr wird zur Deckung der Kosten für die Kontoführung, die regelmäßige Information, für Newsletter etc. erhoben. Für Auskünfte über den Umtauschkurs des Unternehmens wenden Sie sich bitte an unseren Kundenservice.
7. Young Living kann diese Vereinbarung, die Richtlinien und Verfahren und den Vergütungsplan ändern, wenn wirtschaftliche oder sonstige Umstände dies erfordern. Die Einwilligung des Brand Partners ist dazu nicht nötig und der Brand Partner muss sich an diese Änderung halten, die entweder per Benachrichtigung oder spezifisch an den Brand Partner gesandt werden, oder in den Unterlagen des Unternehmens veröffentlicht werden, solange dieser wenigstens 60 Tage im Voraus schriftlich Änderungen in den jährlichen Gebühren für den Brand Partner in Kenntnis gesetzt wurde.
8. Der Brand Partner führt seine Tätigkeit als selbständiger Unternehmer aus und ist kein Angestellter, Partner, Agent oder Partnergesellschaft des Unternehmens. Diese Vereinbarung stellt keinen Verkauf einer Vertriebsgesellschaft, Franchise oder Lizenz dar: Keine Gebühren werden dem Brand Partner erhoben für das Recht die Produkte des Unternehmens im Rahmen dieser Vereinbarung zu vertreiben.
9. Der Brand Partner haftet persönlich für alle Steuern, einschließlich der Einkommensteuer, Krankenversicherungsbeiträgen etc. sowie für die ordnungsgemäße Abführung der für die Umsätze und Provisionen vereinnahmten Umsatzsteuer bzw. für die ordnungsgemäße Umsatzsteueroptierung bei Kleinunternehmern. Der Brand Partner wird ordnungsgemäß Buch führen wie es angemessen ist, um die ordnungsgemäße Berechnung und Abführung dieser Steuern und Abgaben zu gewährleisten.
10. Alle vom Unternehmen an den Brand Partnern zu zahlenden Beträge werden dem Vergütungsplan entsprechend berechnet und ausbezahlt.
11. Der Brand Partner darf ohne die ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmens die ihm nach dieser Vereinbarung gewährten Rechte als Brand Partner nicht auf andere Personen, Unternehmen oder Gesellschaften übertragen oder abtreten. Dem Brand Partner obliegende Einschränkungen
12. Während der Laufzeit der Vereinbarung und für einen Zeitraum von 6 Monaten nach der Beendigung des Brand Partnervertrages, aus welchem Grund immer, verpflichtet sich der Brand Partner, weder direkt noch indirekt, anderen Brand Partnern die er/sie nicht persönlich gesponsert hat, keine anderen Geschäftsmöglichkeiten, Produkte, Services, Investitionen, Versicherungen oder Kredite anbieten, verkaufen oder bewerben, die nicht von Young Living angeboten werden oder andere Tätigkeiten vornehmen, die zur Beendigung oder Verkürzung der Geschäftsbeziehung zwischen Young Living und so einem Brand Partner führen kann.
13. Um hinsichtlich der Produkte der Gesellschaft die ordnungsgemäße Koordination, Erschließung und Betreuung des Marktes zu gewährleisten, darf der Brand Partner im Rahmen des Vertriebssystems keine Produkte an Großhändler verkaufen. Der Brand Partner darf die Produkte von Young Living jedoch in gewerblichen Einrichtungen ausstellen, in denen die beruflichen Dienstleistungen die vorrangige und Produktverkäufe eine untergeordnete Einnahmequelle darstellen, wie u.a. anerkannte serviceorientierte Kureinrichtungen und Schönheitssalons, jedoch nicht in Arztpraxen.
14. Es ist streng verboten auch nur zu versuchen, Mitglieder aus anderen Linien in die eigene Linie abzuwerben oder zu sponsern (siehe Ziffer 3.11.5 der Richtlinien und Verfahren).
15. Der Brand Partner nimmt hiermit zur Kenntnis und stimmt zu, dass die Vereinbarungen, die Klauseln 12, 13 und 14 ein unverzichtbarer Teil der

- Vereinbarung und damit vollstreckbar sind und dass, nach fachlichem Ratschlag, diese Einschränkungen in den angegebenen Klauseln berechtigt und vernünftig im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung sind. Die Parteien erkennen jedoch an, dass diese Einschränkungen durch unvorhergesehene Änderungen in den Umständen oder Gesetzen und Richtlinien ungültig oder undurchsetzbar gemacht werden können und wenn entsprechend eine der Einschränkungen in dieser Vereinbarung Pflichten des Brand Partners
16. Bei Veranstaltungen im Namen der Gesellschaft, Schulungen anderer Brand Partner und bei Produkt Präsentationen darf der Brand Partner ausschließlich die von der Gesellschaft gedruckten Formherausgegebenen Unterlagen verwenden. Er darf weder beim Verkauf der Produkte noch bei der Anwerbung potenzieller Brand Partner Behauptungen, Angaben, Mitteilungen oder Zusicherungen machen, die nicht in den gedruckten Unterlagen des Unternehmens enthalten sind. Sonstige Unterlagen für Werbezwecke dürfen nur in Ausnahmefällen verwendet werden und bedürfen der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch das Unternehmen.
 17. Wenn der Brand Partner Sponsor weiterer Brand Partner ist, muss er ständigen Kontakt mit allen von ihm persönlich gesponserten Brand Partnern halten und diese nach besten Kräften anleiten, fördern, schulen und unterstützen wie in Abschnitt 4 der Richtlinien angegeben..
 18. Der Brand Partner führt seine Geschäftstätigkeit (u.a. gemäß den Bestimmungen der Richtlinien und Verfahren des Unternehmens und dem Verhaltenskodex) mit kaufmännischer Sorgfalt aus und unterlässt alle Aktivitäten, die dem Ansehen des Unternehmens oder seiner Brand Partner schaden könnten. Der Brand Partner darf sich bei der Anwerbung keiner irreführenden, täuschenden oder unredlicher Methoden bedienen. Der Verstoß gegen diese Verhaltensregeln stellt einen Grund für die sofortige Kündigung der Vereinbarung durch das Unternehmen und die evtl. Zurückbehaltung aller an den Brand Partner künftig zu zahlenden Provisionen dar.
 19. Der Brand Partner verwendet die Unternehmenskennzeichen und/oder Marken des Unternehmens ausschließlich in den ihm vom Unternehmen zur Verfügung gestellten Unterlagen oder soweit dies vom Unternehmen ausdrücklich schriftlich genehmigt wurde.
 20. Der Brand Partner führt seine Geschäftstätigkeit gemäß allen anwendbaren Gesetzen und Richtlinien, einschließlich der Richtlinien und Verfahren des Unternehmens sowie dem Code of Business Conduct and Code of Practice der Direct Selling Association und holt auf eigene Kosten alle für die Ausübung der Geschäftstätigkeit erforderlichen Zustimmungen und Genehmigungen ein.
 21. Ohne die vorherige schriftliche Genehmigung durch das Unternehmen äußert sich der Brand Partner in Interviews, Fernseh-, Radio und Pressebeiträgen, Print- oder Kommunikationsmedien nicht über die Gesellschaft oder die Produkte und Dienstleistungen der Gesellschaft.
 22. Der Brand Partner zahlt alle dem Unternehmen zustehenden Verwaltungsgebühren, Beträge für Produktbestellungen oder alle sonstigen dem Unternehmen zustehenden Beträge direkt an die Hauptverwaltung der Gesellschaft. Alle Provisionszahlungen des Unternehmens an den Brand Partner erfolgen durch Provisorscheck, der direkt an die bei der Gesellschaft verzeichnete Anschrift des Brand Partners versandt wird. Schecks mit einem Wert von unter 21,25€ (25US\$/£18,25/SEK201,50) werden direkt dem beim Unternehmen verzeichneten Account des Brand Partners gutgeschrieben. Alle Provisionen werden zuerst in US Dollar berechnet und anschließend zum jeweils geltenden Umtauschkurs des Unternehmens in Euro (€) umgerechnet. Andere Optionen die Kommissionen zu erhalten, können mittels des Kundenservices aufgesetzt werden.
 23. Der Brand Partner bestätigt, dass er ausschließlich auf die erzielten Umsätze Provisionen erhält. Er erhält keine Provisions- oder sonstige Zahlungen oder Vergütungen für die Anwerbung anderer Brand Partner oder die dauerhafte Teilnahme eines Brand Partners am Vertriebssystem

sowie keine garantierten Einnahmen ausschließlich aufgrund seiner Teilnahme am Vergütungsplan. Der Brand Partner bestätigt, dass weder das Unternehmen noch ein Sponsor seiner Upline Behauptungen über garantierte Gewinne oder Zusagen über künftige aufgrund seiner Tätigkeit als Brand Partner erzielbare Gewinne aufgestellt oder gemacht haben. Der Brand Partner bestätigt, dass sein Erfolg als Brand Partner aus den Endverbraucher Umsätzen und den Dienstleistungen, wie dem Aufbau einer selbständigen Vertriebsorganisation resultiert. .

24. Das Unternehmen ist berechtigt, Informationen über die Entwicklung des Geschäftsbetriebs und der Downline des Brand Partners einzuholen, um die Einhaltung der Bestimmungen dieser Vereinbarung sicherzustellen.
25. Alle vom Brand Partner erworbenen Young-Living-Produkte unterliegen der für diese Produkte zum Zeitpunkt des Erwerbs geltenden Gewährleistung. Der Brand Partner erklärt sich damit einverstanden, beider Vermarktung der Produkte:
- (a) Keine Diagnosen über den gesundheitlichen Zustand abzugeben;
 - (b) Nicht zu behaupten, dass die Produkte von Young Living Krankheiten oder Leiden von Menschen oder Tieren verhindern, behandeln, heilen oder lindern können;
 - (c) Keine Bilder, Graphiken, schriftliches Material oder Behauptungen bezüglich der Young Living Produkte zu verwenden oder aufzustellen, die nicht in den von Young Living genehmigten Verkaufs- und Werbeunterlagen enthalten sind;
 - (d) Keine Behauptungen über gesundheitsfördernde Eigenschaften oder Nährwerte der Young-Living-Produkte aufzustellen und
 - (e) die in den Richtlinien und Verfahren beschriebenen Verhaltensstandards von Young Living zu beachten.
26. Die Bezahlung der vom Brand Partner bestellten Produkte/ Dienstleistungen erfolgt bei Bestellung; andernfalls wird die Bestellung storniert.
27. Der Young-Living-Vergütungsplan basiert auf dem Vertrieb der Young Living Produkte und Dienstleistungen an Endverbraucher. Um Anspruch auf die Bonus- und Provisionszahlungen zu erhalten und sich für den Aufstieg in höhere Ränge zu qualifizieren, müssen persönlich und zusammen mit der Vertriebsorganisation bestimmte Umsatzziele erreicht werden (sowie weitere in den Richtlinien und Verfahren festgelegte Voraussetzungen erfüllt werden).
28. Der Brand Partner bestätigt, dass die Produktbezeichnungen, der Firmenname, die Logos und Marken von Young Living im alleinigen Eigentum von Young Living stehen. Er verpflichtet sich, diese nicht zur Förderung seiner Geschäftstätigkeit oder für andere Zwecke zu missbrauchen. Vom Brand Partner herausgegebene Publikationen sind mit dem Hinweis zu versehen, dass der Brand Partner selbständiger Handelsvertreter von Young Living ist. Diese Publikationen dürfen nicht gegen die gesetzlichen Bestimmungen des entsprechenden Landes verstoßen.
29. Namen, Anschriften und Kontaktdaten von Brand Partnern sowie alles sonstigen für die Bearbeitung der Downline oder einen sonstigen Zweck an einen Brand Partner herausgegebene Informationen stellen vertrauliche Geschäftsgeheimnisse von Young Living dar und dürfen ausschließlich im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit des Brand Partners für Young Living verwendet werden. Diese Informationen sind auch nach Beendigung der Geschäftstätigkeit des Brand Partners für Young Living vertraulich zu behandeln.
30. Während des Bestehens des Vertragsverhältnisses ist das Unternehmen bemüht, alle vom Brand Partner bestellten Produkte und Dienstleistungen zu liefern. Sofern das Unternehmen nicht zur Lieferung eines Produktes oder Services in der Lage ist, hat der Brand Partner einen Anspruch auf sofortige Rückerstattung aller dafür bezahlten Beträge. An den Brand Partner gelieferte mangelhafte Produkte können nach Maßgabe des Produktrückgabeformulars gegen Ersatzlieferung desselben oder eines ähnlichen Produktes zurückgesandt werden. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, diese durch gleichwertige, den ursprünglich bestellten Produkten möglichst ähnliche Produkte zu ersetzen, sofern identische Produkte nicht lieferbar sein sollten.
31. Das Unternehmen übermittelt dem Brand Partner eine angemessene Aufstellung über alle vom Unternehmen an den Brand Partner gelieferten und von diesem an das Unternehmen zu bezahlenden Produkte und Dienstleistungen. Diese Aufstellung kann in Form eines detaillierten Bestellformulars, Rechnung oder Quittung erfolgen und muss vollständige und korrekte Angaben zu den einzelnen Abrechnungsvorgängen und der Berechnung von Abzügen enthalten.
32. Der Brand Partner erklärt sich bereit, dem Käufer bei Erwerb eines Produkts einen ordnungsgemäß ausgestellten Kaufbeleg in der vom Unternehmen genehmigten Form zu liefern.
33. Es ist eine Bedingung dieser Vereinbarung, dass der Brand Partner mindestens 70% vorheriger Großhandelsbestellungen an Kunden oder andere Endnutzer verkauft werden müssen, bevor eine weitere Bestellung getätigt wird ("die 70/30 Regel"), es sei denn, die vorherige Bestellung war nur für den Eigengebrauch. Der Brand Partner muss Buch über alle Verkäufe führen und auf Anfrage des Unternehmens muss er Belege über alle Verkäufe zum Verkaufspreis vorzeigen und alle anderen Verifikationsprozessen im vernünftigen Rahmen erfüllen, die das Unternehmen von Zeit zu Zeit für nötig befindet. Der Brand Partner erkennt an, dass die Preise, zu denen das Unternehmen Produkte im Rahmen des Handelssystems kauft, von der Verkaufsleistung des Brand Partners beeinflusst werden und entsprechend, während das Unternehmen Schritte unternimmt, kann, die Verkäufe des Brand Partners zu verifizieren, verlässt sich das Unternehmen primär auf die Darstellungen des Brand Partners und entsprechend ist die

Verlässlichkeit des Brand Partners bei der Einhaltung der 70/30 Regel, die auf dem Grundsatz von Treu und Glauben basiert.

34. Entsprechend den Rechten des Brand Partners auf Kündigung wie in Klausel 38 unten beschrieben, wenn ein Downline Brand Partner des Brand Partners Produkte an das Unternehmen zurückgibt und eine Rückerstattung vom Unternehmen erhält (egal, ob diese Rückerstattung rechtlich erforderlich ist oder nicht), wird der Brand Partner auf Anfrage dem Unternehmen alle Kommissionen oder Boni erstatten, die im Zusammenhang mit diesen Produkten verdient wurden und das Unternehmen kann diese Summe gegen alle Zahlungen berechnen, die dem Brand Partner ausbezahlt werden sollen.
35. Die Produkte oder das Produktsortiment des Unternehmens dürfen nicht für den Weiterverkauf unter einem anderen Namen oder Marke in einer anderen Weise umetikettiert oder umverpackt werden. Young Living Produkte dürfen nicht als Inhaltsstoffe anderen Produkten hinzugefügt werden und folgend als Mischung verkauft werden. Wenn ein Brand Partner Young Living Produkte als Inhaltsstoffe oder Zutaten für irgendein anderes Produkt zum Weiterverkauf verwendet, darf auf keinen Fall das Young Living Logo verwendet werden und es ist alleinige Aufgabe des Brand Partners dafür zu sorgen, dass das entstandene Produkt den lokalen Gesetzen bezüglich Verpackung, Labels, Registrierung etc. entspricht. Die Umetikettierung oder das Umpacken kann in dem Land, in dem der Brand Partner geschäftlich tätig ist, einen Verstoß gegen die gesetzlichen Bestimmungen wie in Abschnitt 13.3 erläutert, darstellen und eine erhebliche Strafe nach sich ziehen. Zusätzlich stimmt der Brand Partner zu, Young Living von jeder Beteiligung und möglichen Strafverhalten freizusprechen, wenn durch den Gebrauch von Young Living Produkten als Inhaltsstoff oder der Umetikettierung und dem Umpacken ein Schaden entsteht.
36. Sofern das Unternehmen auf Kosten des Brand Partners für den Brand Partner Schulungen durchführt, kann der Brand Partner vom Unternehmen die Erstattung dieser Kosten (abzüglich Verpflegungskosten) innerhalb von 14 Tagen nach Durchführung der Schulung verlangen, sofern der Brand Partner mit der Schulung nicht zufrieden ist.
37. Das Unternehmen wird jederzeit während der Gültigkeit dieser Vereinbarung auf schriftliche Anfrage des Brand Partners jedes Produkt innerhalb eines Jahres vom Datum solcher einer Anfrage an zurückkaufen, das der Brand Partner vom Unternehmen im Rahmen des Handelssystems gekauft hat und dass der Brand Partner an das Unternehmen zurückgesendet hat. Diese Rückkäufe sind in den Ziffern 38.6 und 38.7 unten behandelt (und für welchen Zweck das Datum der schriftlichen Anfrage innerhalb dieser Klausel als das Datum der Auflösung behandelt wird, wie in Ziffer 38.6 beschrieben)..

Kündigung

- 38.1 Der Brand Partner ist berechtigt, von dieser Vereinbarung innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsabschluss mittels schriftlicher an die umseitige Anschrift des Unternehmens zu richtende Kündigung zurückzutreten. In diesem Fall ist der Brand Partner zu Folgendem berechtigt:
- (a) Der Brand Partner kann vom Unternehmen innerhalb von 14 Tagen die Rückerstattung aller Beträge verlangen, die der Brand Partner an das Unternehmen oder an einen ihrer Brand Partner im Zusammenhang mit seiner Teilnahme an diesem Vertriebssystem bezahlt hat.
 - (b) Der Brand Partner kann alle vom Unternehmen im Rahmen dieses Vertriebssystems bezogenen und unverkauften Produkte innerhalb von 21 Tagen nach Kündigung an die vorstehende Anschrift des Unternehmens gegen Erstattung aller für diese Produkte bezahlten Beträge zurücksenden, sofern die unverkauften Produkte, unabhängig davon, ob ihre äußere Verpackung geöffnet wurde, denselben Zustand aufweisen, den sie zum Zeitpunkt ihres Kaufes hatten.
 - (c) Der Brand Partner kann innerhalb von 14 Tagen alle von ihm im Rahmen dieses Vertriebssystems bestellten Dienstleistungen stornieren und die Rückerstattung der dafür bezahlten Beträge verlangen, auch soweit diese Dienstleistungen bereits an den Brand Partner erbracht worden sind.
- 38.2 Für die Rückerstattung der gemäß vorstehender Ziffer 38.1 a) oder c) bezahlten Beträge muss der Brand Partner das Unternehmen innerhalb von 21 Tagen nach Kündigung unter der in Ziffer 38.1 bezeichneten Anschrift des Unternehmens schriftlich zur Rückerstattung dieser Beträge auffordern (und ggf. das Starter-Kit und alle sonstigen von ihm gekauften Verkaufsförderungs- und Schulungsunterlagen zurücksenden). Das Unternehmen erstattet dem Brand Partner dann innerhalb von 21 Tagen nach Kündigung alle Beträge, zu deren Erstattung er vertraglich berechtigt ist.
- 38.3 Für die Rückerstattung der für die Produkte gemäß vorstehender Ziffer 38.1(b) bezahlter Beträge sind die Produkte innerhalb von 21 Tagen nach Kündigung vom Brand Partner an die in Ziffer 38.1 bezeichnete Anschrift zurückzusenden. Der Brand Partner trägt die Versandkosten für die Rücksendung. Die Erstattung der für diese Produkte bezahlten Beträge an den Brand Partner erfolgt bei Erhalt der Rücksendung oder umgehend, sofern die Produkte noch nicht an den Brand Partner geliefert worden sind.
- 38.4 Diese Vereinbarung kann vom Brand Partner jederzeit mit einer Frist von 14 Tagen zum Monatsende schriftlich gekündigt werden. In diesem Fall kann der Brand Partner alle noch unverkauften Produkte (einschließlich Schulungs- und Verkaufsförderungsunterlagen, Geschäftshandbücher und Produkt Kits), die der Brand Partner im Rahmen des Vertriebssystems in einem Zeitraum bis 90 Tagen vor Kündigung erworben hat, an das Unternehmen zurücksenden. Das Unternehmen erstattet dem Brand Partner dafür den Preis (einschließlich Mehrwertsteuer), den dieser für die Produkte bezahlt hat, abzüglich eines Betrages für durch Verschulden des Brand Partners verschlechterte Produkte in Höhe der durch die Verschlechterung verursachten Wertminderung sowie abzüglich einer angemessenen Bearbeitungsgebühr (die auch die Kosten für die

Neuverpackung der zurückgesandten Produkte für ihren Wiederverkauf beinhalten kann).

- 38.5 Das Unternehmen kann diese Vereinbarung jederzeit kündigen, indem es den Brand Partner mit einer 7 Tage Frist schriftlich unterrichtet. Wenn das Unternehmen diese Vereinbarung kündigt, kann der Brand Partner alle Produkte, die er bis zu 90 Tage vor der Kündigung im Rahmen des Handelssystems gekauft hat an das Unternehmen zurücksenden und erhält alle geleisteten Zahlungen inklusive Steuern und Versandgebühren zurück.
- 38.6 In dem Fall, dass eine der beiden Parteien diese Vereinbarung auflöst, kann der Brand Partner alle unverkauften Produkte (einschließlich Schulungs- und Verkaufsförderungsunterlagen, Geschäftshandbücher und Produkt-Kits), die der Brand Partner im Rahmen des Vertriebssystems in einem Zeitraum von mindestens 90 Tagen und höchstens einem Jahr vor Kündigung erworben hat, an das Unternehmen gegen Erstattung eines Betrages in Höhe von 90% des vom Brand Partner bezahlten Preises (einschließlich MWST) zurücksenden, abzüglich:
- (a) eines Betrages in Höhe der (in bar oder als Sachleistung) vom Brand Partner für diese Produkte erhaltenen Provisionen, Boni und sonstigen Leistungen,
 - (b) aller der vom Brand Partner aus jedwedem Grund dem Unternehmenschuldeten Beträge
 - (c) sowie einer angemessenen Bearbeitungsgebühr (die auch die Kosten für die Neuverpackung der zurückgesandten Produkte für ihren Wiederverkauf beinhalten kann), vorausgesetzt, dass
 - (d) diese Produkte vom Brand Partner nicht in Zuwiderhandlung gegen diese Vereinbarung gekauft oder erworben wurden,

- (e) diese Produkte vom Brand Partner innerhalb von 14 Tagen nach Kündigung in unbenutztem und gewerblich wiederverkäuflichem Zustand zurückgesandt werden
- (f) und das Unternehmen den Brand Partner vor dem Kauf der Produkte nicht ausdrücklich darauf hingewiesen hat, dass es sich um saisonale oder eingestellte Produkte oder um Sonderangebote handelt, auf welche die vorliegenden Bestimmungen über den Produktrückkauf nicht anwendbar sind. Die entsprechenden Rückgaberrichtlinien im Formular "Produktrücksendungen" sind zu beachten.
- 38.7 Bei Beendigung dieses Vertragsverhältnisses gemäß Ziffer 38.4, Ziffer 38.5 oder 38.6 muss der Brand Partner für die Rückerstattung des von ihm für die Produkte bezahlten Betrages die Produkte innerhalb von 21 Tagen nach Beendigung des Vertragsverhältnisses an die in Ziffer 38.1 bezeichnete Anschrift des Unternehmens zurücksenden. Das Unternehmen trägt die Kosten der Rücksendung. Der Kaufpreis ist bei Eingang der Rücksendung an den Brand Partner zurückzuerstatten oder umgehend, sofern sich die Produkte bereits beim Unternehmen befinden.
- 38.8 Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses aus jedwedem Grund wird der Brand Partner von allen künftigen vertraglichen Verpflichtungen gegenüber dem Unternehmen aus diesem Vertriebssystem entbunden zu werden, mit Ausnahme:
- (a) von Verpflichtungen in Bezug auf Zahlungen, die an den Brand Partner ggf. aufgrund von Aufträgen erfolgt sind, die dieser (ggf.) als Erfüllungshilfe des Unternehmens ausgeführt hat,
- (b) der Verpflichtung der Bezahlung des Preises für bereits an den Brand Partner von der Gesellschaft gelieferte Produkte oder erbrachte Dienstleistungen, soweit diese nicht vom Brand Partner nach Maßgabe der Bestimmungen von Ziffer 38.1 oder Ziffer 38.4 an das Unternehmen zurückgesandt wurden
- (c) sowie der Bestimmungen von Ziffer 16, 17 und 19 bezüglich des Wettbewerbs mit dem Unternehmen nach Beendigung dieser Vereinbarung, die über die Beendigung der Vereinbarung hinaus fortgelten.
- 38.9 Bei Beendigung dieses Vertragsverhältnisses aus jedwedem Grund ist der Brand Partner berechtigt, die an den Brand Partner gemäß den Bestimmungen dieser Vereinbarung bezahlten Provisionen zu behalten,
- (a) soweit die Provision nicht für Produkte bezahlt wurde, die an das Unternehmen (oder an einen anderen Brand Partner, der die Provision bezahlt hat) zurückgesandt wurden, (oder Produkte, die an andere Brand Partner zurückgegeben wurden, die die Kommission bezahlen).
- (b) soweit von der Gesellschaft keine dem Brand Partner gemäß Ziffer 38.1(b), 38.4 und/oder Ziffer 38.5 zustehenden Erstattungen erfolgt sind
- (c) und sofern er nicht innerhalb von 120 Tagen, nachdem die Provisionszahlung erfolgt ist, wegen eines Rückzahlungsanspruches zur Rückzahlung der Provision aufgefordert wurde. In diesem Fall ist die Provision vom Brand Partner umgehend nach Aufforderung an das Unternehmen zurückzubezahlen, andernfalls kann das Unternehmen den Provisionsbetrag gegen an den Brand Partner zahlbare Provisionen aufrechnen.
- 38.10 Sofern eine Kündigung gemäß des Abschnittes "Kündigung" an die umseitig angegebene Anschrift oder die jeweils schriftlich mitgeteilte Anschrift der Parteien erfolgt, beginnt die Kündigungsfrist ab dem Tag der Zustellung zu laufen.
39. Der Brand Partner erkennt an, dass Young Living nicht für Schaden oder Verluste aufgrund von Verzug, der Unmöglichkeit der Herstellung, des Vertriebs oder der Lieferung von Produkten haftet, sofern diese auf Streiks, Unfall, Feuer, Überschwemmung, zivile Unruhen, höhere Gewalt oder sonstige nicht von Young Living zu vertretende Gründe zurückzuführen sind.

Vertraulichkeit

40. Der Brand Partner erklärt sich gemäß den im Einzelnen in den Richtlinien und Verfahren sowie in der Datenschutzerklärung dargelegten Bestimmungen damit einverstanden, dass personenbezogene Kundendaten, einschließlich Kreditkartendaten, die während seiner Geschäftstätigkeit erhoben und/oder verarbeitet werden, auf sichere Weise gemäß dem geltenden Datenschutzgesetz und den branchenüblichen Standards verarbeitet, gespeichert und vernichtet werden.
41. Sollte eine Bestimmung dieser Vereinbarung (einschließlich einer Bestimmung der Richtlinien und Verfahren sowie des Vergütungsplans) nichtig oder unwirksam sein oder werden, wird dadurch
- (a) die Zulässigkeit, Gültigkeit oder Durchsetzbarkeit der obigen Bestimmungen der Vereinbarung nach dem Recht des entsprechenden Landes
- (b) oder die Zulässigkeit, Gültigkeit oder Durchsetzbarkeit dieser oder der übrigen Bestimmungen der Vereinbarung nach dem Recht eines anderen Landes nicht berührt.
42. Sofern es eine Partei unterlässt, von der jeweils anderen Partei die Erfüllung der Bestimmungen dieser Vereinbarung zu verlangen, gilt dies nicht als Verzicht, die Rechte aus dieser Vereinbarung geltend zu machen.
43. Jede der Parteien bestätigt, dass sie diese Vereinbarung nicht aufgrund von (schriftlichen, mündlichen oder sonstigen) Zusicherungen, Versprechen, Zusagen, Garantien oder Behauptungen abgeschlossen hat, die sich nicht ausdrücklich aus dieser Vereinbarung ergeben (entsprechend sind alle Zusagen und Garantien, die gesetzlich verboten sind, hiermit explizit ausgeschlossen).
44. Sollte eine Klausel in dieser Vereinbarung oder in jedweder Vereinbarung oder Richtlinie, die Teil dieser Vereinbarung ist, geben, die diese Vereinbarung oder Vereinbarungen oder Richtlinien unter dem Restrictive Trade Practices Act 1976 registrierungspflichtig macht, dann wird diese Klausel nicht in Kraft treten, bis die Vereinbarung oder Richtlinie in Frage durch den Director General of Fair Trading entsprechend Abschnitt 25 dieses Acts bestätigt wird.
45. Diese Vertriebsvereinbarung, die die vorliegenden Geschäftsbedingungen, das Antragsformular für Brand Partner, die Richtlinien und Verfahren und den Vergütungsplan umfasst, stellt die gesamten zwischen den Parteien getroffenen Vereinbarungen dar. Nebenabreden oder weitere Vereinbarungen wurden nicht getroffen. Ihr Sponsor ist nicht berechtigt, diese Vereinbarungen zu ändern; ihre Änderung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der vorherigen schriftlichen Vereinbarung zwischen Young Living und dem Brand Partner.
46. Young Living ist berechtigt, diese Vereinbarung jederzeit ohne die Zustimmung des Brand Partners auf Dritte zu übertragen.
47. Diese Vereinbarung unterliegt niederländischem Recht. Die Parteien vereinbaren hiermit für alle Streitigkeiten aus dieser Vereinbarung oder einem sonstigem Vertragsverhältnis zwischen den Parteien Niederland als Gerichtsstand.

Kontaktdetails für das Young Living Kundenservice-Team: Montag -

Freitag 10:00 - 18:00 Uhr (MEZ), Mittwoch 10:00 - 17:00 Uhr (MEZ) Feiertags

geschlossen.

Englisch: customercare@youngliving.com

Deutsch: kundenservice@youngliving.com

Schwedisch: kundtjanst@youngliving.com

Spanisch: servicioalcliente@youngliving.com

Polnisch: obslugaklienta@youngliving.com

Finnisch: asiakaspalvelu@youngliving.com

Tschechisch/Slowakisch sluzbyzakaznikum@youngliving.com

Russisch: russia@youngliving.com

Litauisch: lithuania@youngliving.com Kroatisch:

korisnickapodrska@youngliving.com Holländisch:

klantendienst@youngliving.com Ungarisch:

ugyfelszolgalat@youngliving.com Rumänisch:

serviciuclienti@youngliving.com Flämisch:

klantendienst@youngliving.com Serbisch:

serbia@youngliving.com

Französisch: serviceclients@youngliving.com

Lettisch: latvia@youngliving.com

Gebührenfrei aus dem Festnetz in:

UK: 0800 9179438

Austria: 0800 296 205

Croatia: 0800 222 788

Czech Republic: 800144066

Finland: 0800 913 239

France: 0800 917 791

Germany: 08000 825 049

Italy: 800 790 481

Lithuania: 08800 30914

Poland: 00800 4421254

Russia: 8800 1006419

Slovakia: 0800005216

Spain: 900 812976
Sweden: 0207 93400

Nicht kostenlos:

Großbritannien: +44 (0) 20 3935 9000

Belgien: +32 33039943

Niederlande: + 31 207975809

Rumänien: +40 217940852

Kroatien: +385 17757170

Ungarn: +36 1999 3448

BEISPIEL RÜCKTRITTSERKLÄRUNG

(ausfüllen und diese Formulareseite zurücksenden wenn ein Rücktritt von dieser Vereinbarung erwünscht ist)

— An Young Living Europe B.V. „YL RETURN“, Kninska 7 21204, Dugopolje, Croatia,
kundenservice@youngliving.com, Fax: +44 (0) 2038573431

— Ich/Wir treten hiermit von meinem/unserem Kaufvertrag über die folgenden Produkte(*)/über die folgenden Dienstleistungen zurück (*),

1. _____
2. _____
3. _____

— Bestellt am (*)/erhalten am (*), _____

— Bestellungsnummer _____

— Name _____

— Adresse/E-Mail-Adresse _____

— Unterschrift (nur wenn dieses Formular in Papierform vorliegt)

— Datum

* nicht zutreffendes durchstreichen