

Allgemeine Vertragspartnerbedingungen

Präambel

Wir begrüßen Sie als neuen gewerblichen Vertragspartner (im Folgenden: Vertriebspartner) und wünschen Ihnen den bestmöglichen Erfolg für Ihre Tätigkeit als selbständiger Vertriebspartner von der SanoVision GmbH & CO KG, Cainsdorfer Straße 13, 08112 Wilkau-Haßlau, Deutschland (im Folgenden: SanoVision) und vor allem viel Freude bei dem Vertrieb unserer Waren. Bei dem Vertrieb unserer Waren und dem Kontakt mit anderen Menschen steht für uns stets die Verbraucherfreundlichkeit und -sicherheit, Seriosität, ein faires Miteinander untereinander sowie im gesamten Umfeld der Social Selling Community, des Network Marketings, des Partyvertriebs oder sonstigen Direktvertriebs ebenso wie die Wahrung der Gesetze und guten Sitten unverrückbar im Vordergrund.

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

Ethische Regeln für den Umgang mit Verbrauchern

- Unsere Vertriebspartner beraten ihre Kunden und Interessenten ehrlich und aufrichtig und klären etwaige Missverständnisse zu Waren, der Geschäftsmöglichkeit oder anderen Aussagen während eines Beratungsgesprächs auf.
- Die Vertriebspartner stellen sich im persönlichen und telefonischen Kontakt mit dem Verbraucher zu Beginn des Verkaufsgesprächs unaufgefordert und wahrheitsgemäß mit Namen und als Vertriebspartner von SanoVision vor. Außerdem legen sie zu Beginn des Verkaufsgesprächs den geschäftlichen Zweck ihres Besuchs oder Anrufs offen und machen deutlich, welche Waren oder Dienstleistungen angeboten werden sollen.
- Auf Interessentenwunsch wird auf ein Verkaufsgespräch verzichtet, das Gespräch verschoben oder ein begonnenes Gespräch freundlich abgebrochen.

- Vertriebspartner verhalten sich niemals aufdringlich. Insbesondere haben Besuche und telefonische Kontakte zu angemessenen Uhrzeiten stattzufinden, es sei denn, der Verbraucher hat dies ausdrücklich anders gewünscht. Die Unternehmen bzw. ihre Vertriebspartner rufen einen Verbraucher zu Werbezwecken nur mit dessen vorheriger ausdrücklicher Einwilligung an. Die Rufnummer des Anrufenden ist hierbei zu übermitteln.
- Während eines Kundenkontakts informiert der Vertriebspartner den Verbraucher über sämtliche Punkte, welche die angebotenen Waren und – auf Wunsch des Verbrauchers – die Vertriebsmöglichkeit betreffen.
- Alle Informationen zu den Waren müssen umfassend sein und der Wahrheit entsprechen. Einem Vertriebspartner ist es untersagt, irreführende Aussagen oder gar Versprechungen in jeglicher Form zu den Waren zu machen.
- Ein Vertriebspartner darf keine Behauptungen über Waren, deren Preise oder Vertragskonditionen aufstellen, sofern diese nicht von SanoVision freigegeben worden sind.
- Vertriebspartner werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem Verbraucher nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von SanoVision autorisiert sind, diese müssen zutreffend und nicht überholt sein. Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem beabsichtigten Zweck stehen.
- Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Produkten durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Die Vertriebspartner werden alles unterlassen, was den Verbraucher bestimmen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.
- Ein Vertriebspartner darf keine Angaben im Hinblick auf seine Vergütung oder die potenzielle Vergütung von anderen Vertriebspartnern machen. Weiterhin darf ein

Vertriebspartner keine Vergütungen garantieren, versprechen oder sonst Erwartungen schüren.

- Vertriebspartner nehmen auf kaufmännisch unerfahrene Personen Rücksicht und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um sie zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen.
- Bei Kontakten zu sogenannten sozial schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden die Vertriebspartner die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnissfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht entsprechenden Bestellungen veranlassen könnte.

Ethische Regeln für den Umgang mit Vertriebspartnern

- Vertriebspartner gehen stets fair und respektvoll miteinander um. Vorgenanntes gilt auch für den Umgang zu Vertriebspartnern anderer Wettbewerber oder anderer Network-Marketing Unternehmen, Partyvertriebsunternehmen oder sonstige Direktvertriebsunternehmen.
- Neue Vertriebspartner werden wahrheitsgemäß über ihre Rechte und Pflichten informiert.
- Es ist Vertriebspartnern nicht gestattet, andere Vertriebspartner zum Wechseln eines Sponsors innerhalb von SanoVision zu bewegen.
- Die Pflichten der nachfolgenden Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen sind zugleich als ethische Regeln stets einzuhalten.

Ethische Regeln für den Umgang mit anderen Unternehmen

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

Diese ethischen Regeln unseres Unternehmens vorangestellt, möchten wir Sie nun mit den Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen von SanoVision vertraut machen.

§ 1 Geltungsbereich

(1) Die nachstehenden Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen sind Bestandteil eines jeden Vertragspartnervertrages zwischen SanoVision, vertreten durch den Geschäftsführer Mike Stöcker, Cainsdorfer Straße 13, 08112 Wilkau-Haßlau, Deutschland (im Folgenden: SanoVision E-Mail-Kontakt: info@SanoVision.de und dem unabhängigen und selbständigen Vertragspartner (künftig: Vertriebspartner). Er soll die Grundlage eines gemeinschaftlichen, fairen und erfolgreichen Geschäftsverhältnisses bilden.

(2) SanoVision erbringt ihre Leistungen ausschließlich auf der Grundlage dieser Geschäftsbedingungen.

§ 2 Vertragsgegenstand

(1) SanoVision ist ein Unternehmen, das über ein Social Selling Vertriebskonzept hochwertige Produkte im Beauty- und Gesundheitsbereich (künftig: Waren) als Masterdistributor für verschiedene Produzenten (künftig: Produktpartner) vertreibt. Der Vertriebspartner soll für SanoVision bzw. dessen Produktpartner die Waren an Endkunden und Wiederverkäufer aus dem Einzelhandelsbereich (z.B. Fitnessstudios oder Ärzte/Therapeuten) vermitteln, so dass das Erbringen der Vermittlung der Waren die

Grundlage des Geschäfts eines Vertriebspartners bildet. Für diese Tätigkeit ist es nicht erforderlich, dass der Vertriebspartner über den Erwerb eines eventuellen Startersets hinaus finanzielle Aufwendungen tätigt, er eine Mindestanzahl von Waren oder sonstigen Leistungen von SanoVision abnimmt/erwirbt oder der Vertriebspartner andere Vertriebspartner wirbt. Erforderlich ist lediglich die Registrierung. Für seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner eine entsprechende Vermittlungsprovision je erfolgreicher Warenvermittlung bzw. die Verkaufsmarge aus der Differenz vom Ein- Wiederverkaufspreis.

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

(3) SanoVision stellt dem Vertriebspartner mit der erfolgreichen Registrierung neben Schulungs- und personalisierten WerbETOOLS ein Online-Back-Office nebst Replicated Website/Referral Link inklusive eines Nutzungsrechts im Sinne des § 6 (1) zur Verfügung, das es dem Vertriebspartner unter anderem ermöglicht, einen stets aktuellen und umfangreichen Überblick über seine vermittelten Umsätze, Provisionsansprüche, Abrechnungen ebenso wie die Vertriebspartner- und Downline-Entwicklungen zu haben.

(4) Sofern der Vertriebspartner als Sponsor tätig ist, sollte er in seinem eigenen Interesse für seinen bestmöglichen Erfolg, seine Downline regelmäßig schulen, fördern und betreuen, ohne, dass dieses eine vertragliche Pflicht darstellt.

§ 3 Allgemeine Voraussetzungen für den Vertragsabschluss

(1) Ein Vertragsabschluss ist mit Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften oder mit natürlichen Personen, die das 18. Lebensjahr vollendet haben und Unternehmer sind, die im Besitz eines Gewerbenachweises (z.B. Gewerbescheins) sind (soweit erforderlich), möglich. Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher ist nicht möglich. Pro natürliche Person, Personengesellschaft (z.B. GbR, OHG, KG) und Kapitalgesellschaft (z.B. AG, GmbH, Ltd.) wird nur ein Vertriebspartner-Antrag akzeptiert, ebenso wie eine natürliche Person nicht berechtigt ist, sich zusätzlich als Gesellschafter einer Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft oder sonst mehrfach indirekt zu registrieren. SanoVision Angestellte, Ehepartner, Lebenspartner, Haushaltsmitglieder oder Verwandte eines SanoVision Angestellten können sich nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung SanoVision als Vertriebspartner registrieren.

(2) Sofern eine Kapitalgesellschaft einen Vertriebspartner-Antrag einreicht, sind der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung sowie die Umsatzsteueridentifikationsnummer und falls nicht vorhanden, die Steuernummer in Kopie vorzulegen. Alle Gesellschafter und ggf. auch die Gesellschafter der Gesellschafter, sofern es sich bei einem Gesellschafter ebenfalls um eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft handelt, müssen namentlich genannt werden, mindestens 18 Jahre alt sein und den Antrag unterschreiben. Die Gesellschafter sind gegenüber SanoVision jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Kapitalgesellschaft.

(3) Bei Personengesellschaften sind – sofern vorhanden – der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung sowie die Umsatzsteueridentifikationsnummer in Kopie vorzulegen. Alle Gesellschafter und ggf. auch die Gesellschafter der Gesellschafter, sofern es sich bei einem Gesellschafter ebenfalls um eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft handelt, müssen namentlich genannt werden, mindestens 18 Jahre alt sein und den Antrag unterschreiben. Die Gesellschafter sind gegenüber SanoVision jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Personengesellschaft.

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

(5) Der Vertriebspartner kann sich für die Aufnahme seiner Tätigkeit als Vertriebspartner bei SanoVision online registrieren. Bei der Registrierung ist der Vertriebspartner verpflichtet, den Vertriebspartnerantrag vollständig und ordnungsgemäß auszufüllen und den Antrag sodann an SanoVision auf den vorgegebenen Weg zu übermitteln. Zudem akzeptiert der Vertriebspartner durch entsprechendes aktives Häkchensetzen diese Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen als zur Kenntnis genommen und akzeptiert dieselben als Vertragsbestandteil.

(6) SanoVision behält sich das Recht vor, Vertriebspartneranträge nach eigenem Ermessen ohne jegliche Begründung abzulehnen. Nach der Anmeldung erhält der Vertriebspartner eine SanoVision- Identifikationsnummer. Diese Identifikationsnummer wird verwendet, um Bestellungen aufzugeben, Organisationen zu strukturieren und Provisionen und Boni zu leisten/zu prüfen.

(7) Für den Fall eines Verstoßes gegen die in den Absätzen (1) bis (3) und (5) Satz 2 geregelten Pflichten ist die SanoVision ohne vorherige Abmahnung berechtigt, den Vertriebspartnervertrag fristlos zu kündigen. Zudem behält sich die SanoVision für diesen

Fall der fristlosen Kündigung die Geltendmachung weiterer Schadensersatzansprüche ausdrücklich vor.

§ 4 Status des Vertriebspartners als Unternehmer

(1) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger und unabhängiger Unternehmer. Dabei gehen die Parteien übereinstimmend davon aus, dass der Vertriebspartner zunächst nebenberuflich tätig ist. Er ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter, Franchisenehmer oder Makler von SanoVision. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der Vertriebspartner unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von SanoVision und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten. Der Vertriebspartner hat seinen Betrieb – soweit erforderlich - im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten und zu betreiben, wozu – soweit erforderlich - auch der Betrieb eigener Büroräume oder eines im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns geführter Arbeitsplatz ebenso wie der Abschluss gegebenenfalls erforderlicher Versicherungen gehört.

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

Hinweis für Vertriebspartner in der Schweiz:

Für Vertriebspartner mit Sitz in der Schweiz ist zu beachten, dass nach maßgeblichen Schweizer Recht und nach Ansicht der jeweils zuständigen Ausgleichskasse die auf Erfolgsprovision basierende Vermittlungstätigkeit von Vertriebspartnern, auch wenn sie vertraglich und steuerrechtlich selbständig als Unternehmer handeln, als unselbständige Tätigkeit im Sinne des Bundesgesetzes über die Alters- und Hinterlassenenversicherung (LAVS) angesehen werden kann, mit der Folge dass im Einzelfall für den betroffenen Vertriebspartner eine Beitragspflicht nach dem Schweizer Sozialversicherungsrecht bestehen kann. Ob ein Vertriebspartner im Einzelfall als selbständig oder unselbständig

eingestuft wird, hängt nicht nur von der vertraglichen Ausgestaltung der Tätigkeit sondern von unterschiedlichen weiteren Prüfkriterien wie etwa die Anmietung eigener Büros, die Beschäftigung eigener Mitarbeiter oder die Erheblichkeit des unternehmerischen Risikos durch einen Vertriebspartner ab, ist im Zweifel durch den Vertriebspartner mit der zuständigen Ausgleichskasse zu klären und liegt weder im Zuständigkeits- noch Verantwortungsbereich von SanoVision.

§ 5 Freiwillige vertragliche Widerrufsbelehrung

Sie registrieren sich bei SanoVision als Unternehmer und nicht als Verbraucher, so dass Ihnen kein gesetzliches Widerrufsrecht zusteht. Gleichwohl räumt SanoVision Ihnen nachfolgendes freiwilliges 14-tägiges, vertragliches Widerrufsrecht ein.

Freiwilliges Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen in Textform (per Brief oder E-Mail) an die in § 1 genannte Anschrift oder E-Mail-Adresse widerrufen. Die Frist beginnt mit der Übermittlung des Vertriebspartnerantrages. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung (Datum des Poststempels/ der E-Mail) des Widerrufs.

Widerrufsfolgen:

Nach Ihrem Widerruf können Sie alle als Vertriebspartner bezogenen ungeöffneten und wiederverkaufbaren Waren und sonstigen kostenpflichtigen Leistungen gegen Erstattung der dafür geleisteten vollständigen Zahlungen an SanoVision zurückgeben. Die Rücksendung hat auf Kosten und Gefahr des Vertriebspartners zu erfolgen. Nach Eingang der rückgesendeten Waren und Prüfung derselben auf Mangelfreiheit, Ungeöffnetheit und Widerkaufbarkeit wird der Kaufpreis zu 100 % zurückgezahlt.

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

§ 6 Nutzung des Back Offices und der Replicated Website/Referral Link

(1) Der Vertriebspartner erwirbt mindestens mit der Registrierung und dem eventuellen Erwerb eines eventuellen Starterpaketes, ein unentgeltliches Recht zur Nutzung des ihm zur Verfügung gestellten Back Offices und der Replicated Website/Referral Link.

(2) Das Nutzungsrecht des ihm zur Verfügung gestellten Back Offices und der Replicated Website/Referral Link ist ein einfaches, auf das konkrete Back Office bezogenes, nicht übertragbares Nutzungsrecht; dem Vertriebspartner steht kein Recht zur Änderung, Bearbeitung oder sonstigen Umgestaltung des Back Offices ebenso wenig wie ein Recht zur Erteilung von Unterlizenzen zu.

(3) Für die Nutzung ebenso wie für die Wartung, Verwaltung, Betreuung und Pflege des Back Offices und der Replicated Website/Referral Link berechnet SanoVision keine weiteren Gebühren.

§ 7 Pflichten des Vertriebspartners

(1) Der Vertriebspartner ist als Wiederverkäufer verpflichtet, die Waren nur bei SanoVision einzukaufen. Der Vertriebspartner ist ferner verpflichtet, seine persönlichen Passwörter und Login-Kennungen vor dem Zugriff Dritter zu schützen und hat SanoVision Änderungen seiner Vertragsdaten umgehend zu melden. Soweit der Vertriebspartner Zahlungen an SanoVision (z.B. im Zuge des Erwerbs von Waren) leistet, wird SanoVision diese nur akzeptieren, wenn sie von dem Vertriebspartner selbst für eigene Rechnung geleistet werden. Zahlungen für den Vertriebspartner an SanoVision durch Dritte oder das Verbot der Verwendung von Kreditkarten oder anderer Paymentkarten Dritter sind unzulässig (Verbot von Fremdzahlungen). Der Vertriebspartner ist ferner nicht berechtigt von Dritten Bargeld, Überweisungen oder sonstige Zahlungen zu erhalten, um für diese dafür Waren von SanoVision zu erhalten.

(2) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit gegen das Wettbewerbsrecht zu verstoßen, die Rechte von SanoVision, deren Vertriebspartner, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, Dritte zu belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen. Dabei gilt insbesondere auch das Verbot der unerlaubten Telefonwerbung und des Versendens von unerwünschten und nicht eingewilligten Werbe-E-Mails, Werbe-Faxe oder Werbe-SMS (Spam) ebenso wie Social-Media-Spams oder sonstige unerlaubte Nachrichtenformen.

(3)_Besondere Werberichtlinien

(a) An keiner Stelle auf keinem Werbemittel darf der Vertriebspartner unwahre, irreführende oder überzogene Angaben über sein Einkommen oder die Verdienstmöglichkeiten bei SanoVision machen. Vielmehr besteht stets die Verpflichtung, potentielle Vertriebspartner im Rahmen von Anbahnungsgesprächen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Erzielung eines Einkommens nur durch sehr intensive und kontinuierliche Arbeit möglich ist. Ferner muss es stets das Ziel des Vertriebspartners sein, ein Endkundengeschäft auszubauen, so dass die Vermittlung der Waren einen Fokus auf Endkunden und Wiederverkäufer für den Einzelhandelsbereich haben muss, worüber er auch seine Downline informieren muss.

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

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

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

(e) Vertriebspartner werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem Verbraucher nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse, Referenzen oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von SanoVision offiziell autorisiert sind und diese zutreffend und nicht überholt sind.

Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem beabsichtigten Zweck stehen

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

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

(h) Aufgrund strenger Regulierungen in Bezug auf Werbung mit Heil- und Gesundheitsaussagen soll ausschließlich das Werbematerial verwendet werden, das auf der SanoVision Website oder im Backoffice oder sonst durch SanoVision angeboten/ zur Verfügung gestellt wird. Es dürfen im Rahmen der Tätigkeit und Werbung keine Aussagen bezüglich der Wirkung der Produkte, insbesondere deren therapeutischer Wirkung oder Heilwirkung erfolgen, es sei denn, diese sind offiziell von SanoVision genehmigt und/oder finden sich in dem offiziellen Werbematerial von SanoVision wieder. Außerdem dürfen die Vertriebspartner nicht suggerieren, dass SanoVision-Produkte zur Behandlung, Vorbeugung, Diagnose oder Heilung von Krankheiten genutzt werden können. SanoVision verbietet ferner jegliche Aussage bezüglich medizinischer Wirkung von SanoVision-Produkten. Der Vertriebspartner darf z.B. nicht behaupten, dass die Waren von SanoVision bei der Behandlung von Diabetes, Herzkrankheiten, Krebs oder anderen Krankheiten helfen. Es dürfen keine wissenschaftlichen Publikationen, Literatur oder Zeugnisse verwendet oder veröffentlicht werden, die von Doktoren oder Wissenschaftlern in Bezug auf SanoVision-Waren oder deren Zutaten verfasst wurden, außer sie finden sich in dem offiziellen Werbematerial von SanoVision wieder.

(i) Es dürfen, keine Aussagen oder Hinweise getroffen werden, die die Waren von SanoVision direkt oder indirekt leistungssteigernd oder-fördern beschreiben, außer sie finden sich in dem offiziellen Werbematerial von SanoVision wieder.

(4) SanoVision stellt seinen Vertriebspartnern geprüfte Marketingmaterialien zur Verfügung. Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Websites (SanoVision stellt den Vertriebspartnern Replicated Website/Referral Link zur Verfügung), Verkaufsunterlagen, Verkaufskonzepte, Zeitungs- oder Zeitschriftenwerbeanzeigen, eigener Produktbroschüren, Videocontent, Fernsehwerbung, Audiocontent, die Erstellung eigener Internetauftritte einschließlich professioneller Social-Media-Geschäftsauftritte oder sonstiger selbständig erstellte Verkaufs- oder Werbemittel, ebenso wie die Änderung der dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Replicated Website/Referral Link ist nur nach vorherigem ausdrücklichem schriftlichem oder per E-Mail an info@sanovision.de Einverständnis von SanoVision gestattet, die im freien Ermessen von SanoVision liegt. Für die Erstellung einer eigenen Website ist es stets erforderlich, dass das SanoVision Vertriebspartner Logo verwendet wird, ein ordnungsgemäßen Impressum nebst ordnungsgemäßer Datenschutzerklärung und Bereitstellung der gesetzlichen Informationspflichten durch den Vertriebspartner bereit gestellt werden und einen Verlinkung auf die SanoVision Website vorgenommen wird; es dürfen keine urheberrechtlich geschützten Materialien von SanoVision verwendet werden, außer dieselben wurden zur entsprechenden Verwendung im Backoffice bereitgestellt, sonst keine gesetzwidrigen oder diskriminierenden Inhalte bereit gestellt werden und es dürfen auf dieser Website keine anderen Leistungen beworben/vertrieben werden. Die Genehmigung der Website endet spätestens mit Vertragende gleich aus welchem Grund und kann im Übrigen jederzeit auf wichtigen Grund oder bei Vorliegen eines besonderen Interesses von SanoVision widerrufen werden.

(4a) Es ist untersagt, mit mehreren Vertriebspartnern eine Internetseite, ein Internetportal, eine Social-Media-Präsenz oder eine sonstige Online-Anwendung zum Zwecke der Leadgenerierung zu betreiben.

(4b) Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Waren von SanoVision in anderen Internet Medien, wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook, YouTube, Twitter oder Instagram), Online Blogs oder Chatrooms (z.B. WhatsApp oder Snapchat) bewirbt, darf er stets nur die offiziellen SanoVision Werbeaussagen verwenden, muss sich leicht erkennbar mit seinem vollständigen Namen (anonyme oder unter einem Pseudonym erfolgte Postings sind verboten) identifizieren, darf keine gesetzwidrigen oder diskriminierenden Inhalte posten oder Spam-Handlungen (z.B. Blog-Spam oder Spamdexing) vornehmen und darf an keiner Stelle unwahre, irreführende oder überzogene Angaben über sein Einkommen oder die Verdienstmöglichkeiten bei SanoVision machen oder für eine Tätigkeit bei SanoVision als Arbeitnehmer oder Ähnlichem werben ebenso wie er die Social-Media-Werbung nur im Rahmen seiner eigenen privaten Social-Media-Kanäle nebenbei und zusätzlich durchführen darf und ohne vorherige keine professionellen Social-Media-Geschäftsauftritte erstellen darf. Vor Inbetriebnahme eines eigenen professionellen Social-Media-Präsenz und/oder -kanals ist der Vertriebspartner verpflichtet, die Social-Media-Präsenz und/oder -kanal SanoVision per E-Mail an info@sanovision.de zur Prüfung zu übersenden und es bedarf einer schriftlich Genehmigung zur entsprechenden Inbenutzungnahme. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, in seine Social-Media-Präsenz und/oder -kanal einen

entsprechenden Link zu der Replicated Website/Referral Link zur Verfügung einzufügen. Ferner ist es wichtig, dass der Vertriebspartner sich nicht mit Personen fortgesetzt kommuniziert, die einen negativen Beitrag gegen ihn, andere Vertriebspartner oder SanoVision verfassen. Bitte melden Sie negative Beiträge an info@sano-vision.world. Eine Antwort auf solche negativen Beiträge führt oft zu einer Diskussion mit jemandem, der einen Groll hegt, der sich nicht an die gleichen hohen ethischen, fairen und professionellen Standards hält von SanoVision und schadet daher dem Image und/oder dem guten Ruf von SanoVision.

(4c) Die Vertriebspartner dürfen keine Online-Kleinanzeigen (einschließlich Craigslist) verwenden, um die Waren und sonstigen Leistungen von SanoVision zu bewerben und/oder zu vertreiben. Online-Kleinanzeigen (einschließlich Craigslist) dürfen jedoch genutzt werden, damit sich der Vertriebspartner als „unabhängiger SanoVision Vertriebspartner“ vorstellen kann.

(4d) Die Vertriebspartner dürfen Bannerwerbung auf einer Website platzieren, vorausgesetzt, sie verwenden die von SanoVision geprüften und genehmigten Vorlagen und Bilder und halten sich an die vertraglichen und gesetzlichen Vorgaben (insbesondere das Verbot der unwahren und/oder irreführenden Einkommensangaben und Heilsaussagen). Alle Bannerwerbung muss mit der Website der Vertriebspartner verlinkt sein.

(4e) Sponsored Links oder Pay-per-Click-Anzeigen (PPC) sind unzulässig.

(5) Die Waren von SanoVision dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich in Vier- oder Mehr-Augen-Gesprächen, auf Homeparties, Online-Homeparties, Online-Netzwerkveranstaltungen und/oder in Online-Konferenzen von dem Vertriebspartner vorgestellt werden und nur über die Replicated Website/Referral Link oder den offiziellen Webshop von SanoVision oder nach vorheriger Genehmigung einer eigenen Website [siehe Absatz (4)] über die eigene Website verkauft werden. Auf eigenen Internetportalen oder auf Internethandelsplattformen wie z.B. eBay, Amazon, in Fernsehverkaufsshows, via Telemarketing, Teletextmarketing oder via vergleichbarer Verkaufskanäle dürfen die Waren von SanoVision nicht verkauft werden. In anderen gesundheitsbezogenen Einzelhandelsläden wie z.B. Drogerien, Apotheken, Friseurgeschäften, Beauty- oder Kosmetik Studios, Fitnessstudios, physiotherapeutischen Praxen oder vergleichbaren Praxen ist der Verkauf der Waren von SanoVision zulässig, sofern dieser Einzelhandelsladen von dem Vertriebspartner als sein Hauptgeschäft betrieben wird und die SanoVision Waren nur nebenbei und über die Warenauslage hinaus ohne Werbung in dem Ladengeschäft beworben wird. Sofern ein Vertriebspartner in einem Ladengeschäft SanoVision Waren in größerem Umfang und mit offiziellen kommerziellen Werbemaßnahmen bewerben möchte, ist dies nur nach vorheriger schriftlicher oder via

E-Mail zu erteilender Genehmigung durch SanoVision (Anfragen sind an info@sanovision.de zu adressieren) zulässig.

(6) Es ist dem Vertriebspartner untersagt, eigene Marketing- und/oder Verkaufsunterlagen, Schulungs- oder Leadgenerierungs-Tools, Merchandise-Produkte, andere Waren von Drittunternehmen oder sonstige im Zusammenhang mit dem SanoVision Geschäft stehende Leistungen an andere Vertriebspartner von SanoVision zu verkaufen oder sonst zu vertreiben.

(7) Die Waren dürfen von dem Vertriebspartner ferner ebenfalls nach schriftlicher Genehmigung SanoVision von auf Messen und Fachausstellungen präsentiert werden.

(8) Der Vertriebspartner darf im geschäftlichen Verkehr nicht den Eindruck vermitteln, dass er im Auftrag oder im Namen von SanoVision handelt. Vielmehr ist er verpflichtet, sich als „unabhängiger SanoVision Vertriebspartner“ vorzustellen. Internet- Homepages, Briefpapier, Visitenkarten, Autobeschriftungen sowie Inserate, Werbeunterlagen und dergleichen müssen grundsätzlich den Zusatz „unabhängiger SanoVision Vertriebspartner“ aufweisen und dürfen ohne vorheriges ausdrückliches schriftliches Einverständnis nicht das Kennzeichen SanoVision und/oder die Marken, Werktitel, geschäftliche Bezeichnungen und sonstigen Kennzeichen von SanoVision beinhalten. Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, im Namen von SanoVision für oder im Interesse bzw. im Namen des Unternehmens Kredite zu beantragen und aufzunehmen, Ausgaben zu tätigen, Verpflichtungen einzugehen, Bankkonten zu eröffnen, sonstige Verträge abzuschließen oder sonst verpflichtende Willenserklärungen abzugeben. Dem Vertriebspartner wird weder eine Inkassovollmacht eingeräumt, noch eine Vollmacht, SanoVision gegenüber Dritten zu vertreten. Ebenso wenig hat der Vertriebspartner für die Erfüllung der Verbindlichkeit aus einem vermittelten Geschäft einzustehen.

(9) Der Vertriebspartner ist im geschäftlichen Verkehr nicht berechtigt, Marken von mitbewerbenden Firmen negativ, herabwertend oder sonst wie gesetzeswidrig zu nennen bzw. andere Unternehmen negativ oder herabwertend zu bewerten oder negative, herabwertende oder sonst wie gesetzeswidrige Bewertungen zur Abwerbung von Vertriebspartner anderer Unternehmen einzusetzen.

(10) Sämtliche Präsentations-, Werbe-, Schulungs- und Filmmaterialien, Produktlabel etc. (einschließlich der Lichtbilder) von SanoVision sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen über das vertraglich gewährte Nutzungsrecht von dem Vertriebspartner ohne vorheriges ausdrückliches schriftliches Einverständnis von SanoVision weder ganz noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder bearbeitet werden.

(11) Die Verwendung des Kennzeichens SanoVision und/oder der Marken, Werktitel, Produktbezeichnungen und geschäftlichen Bezeichnungen und sonstigen Kennzeichen von SanoVision sind über die Verwendung der durch SanoVision bereit gestellten Marketingmaterialien nicht erlaubt. Dies gilt auch für die Registrierung von Internetdomains, E-Mail-Adressen, Chatgruppen und Social Media Profilen. SanoVision kann verlangen, dass Internetdomains, die den Namen SanoVision und/oder der Marken, Werktitel, Produktbezeichnung und geschäftlichen Bezeichnungen und sonstigen Kennzeichen von SanoVision verwenden, gelöscht werden und/oder an SanoVision übertragen werden. Die reinen Übernahmekosten der Provider nicht aber sonstige Kosten oder eine Lizenz oder sonstige Entschädigung für die Domain werden von SanoVision für den Fall der Übernahme übernommen. Es ist ferner die Anmeldung eigener Marken, Werktitel oder sonstiger Schutzrechte verboten, die eine/n ggf. in einem anderen Land/Gebiet eingetragene oder sonst geschützte Marke, Produktbezeichnung, Werktitel oder geschäftliche Bezeichnungen von SanoVision enthalten. Vorgenanntes Verbot gilt sowohl für identische als auch ähnliche Zeichen oder Waren. Ebenso ist es untersagt, bei sogenannten Suchmaschinen-Werbung (z.B. GoolgeAdWords), Sponsored-Links-Werbung, Internet-Werbepplätze-Marketing oder vergleichbaren Online-Werbe-Handlungen Kennzeichen, Marken, Werktitel oder sonstige Schutzrechte von SanoVision zu verwenden. Schließlich untersagt ist auch die Umfüllung, Umetikettierung und/oder Umverpackung von Waren von SanoVision.

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

(13) Dem Vertriebspartner ist es nicht erlaubt auf Presseanfragen über SanoVision, deren Waren, den SanoVision Karriereplan oder sonstige SanoVision Leistungen zu antworten. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sämtliche Presseanfragen unverzüglich an SanoVision an info@sanovision.world weiterzuleiten.

(14) Der Vertriebspartner verpflichtet sich – soweit möglich - sicherzustellen, dass die durch Vertriebsleistung gewonnenen Kundendaten ausschließlich im Rahmen seiner Tätigkeit für SanoVision verwendet werden und insbesondere nicht an sonstige Dritte oder für Leistungen Dritter weitergeleitet und/oder verwendet werden.

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

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

(16) Vertriebspartner dürfen Arbeitnehmern von SanoVision keine Geschenke oder sonstige Zuwendungen machen.

(17) SanoVision ermöglicht dem Vertriebspartner den Erwerb der Ware für den persönlichen Bedarf bzw. den Bedarf von Familienmitgliedern. Keinesfalls darf der Vertriebspartner, selbst oder aber seine Familienmitglieder, andere Vertriebspartner dazu veranlassen, Produkte in größeren Mengen für den Eigenverbrauch zu erwerben, die den persönlichen Gebrauch innerhalb eines Haushaltes unangemessen übersteigen. Durch eine jeweilige Neubestellung von Waren, versichert der Vertriebspartner, dass von der vorherigen Bestellung mindestens 70 % dieser Warenlieferung für geschäftliche Zwecke im Rahmen von Produktpräsentationen und/oder Anwendungen verbraucht wurden und höchstens 30 % an Vorratsware von der letzten Bestellung noch in seinem Lager vorrätig ist. Ferner darf der Vertriebspartner selbst oder durch Dritte nicht mehr Waren erwerben, als er bei verständiger Würdigung innerhalb eines Monats verbrauchen kann.

(18) Der Gebrauch von gebührenpflichtigen Telefonnummern zur Vermarktung der Tätigkeit oder Produkten von SanoVision ist nicht gestattet.

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

(20) Kundenanfragen oder -beschwerden jeglicher Art über die Waren, den Service oder das Vergütungssystem von SanoVision sind umgehend an SanoVision an die E-Mail-Adresse an info@sanovision.world weiterzugeben.

(21) Ein Vertriebspartner, der eine beschädigte oder fehlerhafte Warenbestellung erhalten hat, muss SanoVision innerhalb von dreißig (30) Kalendertagen nach Erhalt der Bestellung benachrichtigen und eine Nachlieferung/Umtausch nach den Vorgaben des § 25 begehren.

§ 8 Wettbewerbsverbot / Abwerbung

(1) Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, für andere Unternehmen, auch Marketing Unternehmen, Partyvertriebsunternehmen oder sonstige Direktvertriebsunternehmen Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben, wenn diese keine Wettbewerber sind.

(2) Ungeachtet der in Absatz 1 formulierten Erlaubnis ist es dem Vertriebspartner nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen ebenso wie Werbematerialien und vergleichbare Inhalte für den Betrieb des SanoVision-Geschäfts an andere SanoVision Vertriebspartner zu vertreiben. Ferner darf der Vertriebspartner keine Vertriebsunternehmen (die nicht Wettbewerber sind), Produkte oder Dienstleistungen bei einer SanoVision-bezogenen Versammlung, einem solchen Seminar, Webinar oder Kongress oder unmittelbar nach oder im Zusammenhang mit einer solchen Veranstaltung bewerben/anbieten, es sei denn, er hat hierfür eine schriftliche Genehmigung von SanoVision.

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

(4) Außerdem ist es dem Vertriebspartner ausdrücklich untersagt, SanoVision Vertriebspartner für den Vertrieb anderer Produkte/Leistungen anzuwerben oder abzuwerben oder eine solche Handlung zu versuchen oder andere Vertriebspartners dazu anzuleiten oder anzuleiten zu versuchen, ihre Tätigkeit für SanoVision einzustellen oder zu reduzieren.

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

§ 9 Geheimhaltung

Der Vertriebspartner hat absolutes Stillschweigen über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von SanoVision und über ihre Struktur zu wahren. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen und zugleich Eigentumsrechten von SanoVision gehören insbesondere auch die Informationen zu den Downline- Aktivitäten und - Platzierungen ebenso wie der Downline-Genealogie und die darin enthaltenen Informationen, die Vertriebspartner-, Kunden- und Vertragspartnerdaten ebenso wie die Informationen über Geschäftsbeziehungen von SanoVision und seiner verbundenen Unternehmen und sonstigen Anbietern und Lieferanten. Diese Verpflichtung dauert auch nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages fort.

§ 10 Vertriebspartner-Schutz / Kein Gebietsschutz

(1) Jenem aktiven Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner erstmals für einen Vertrieb der Produkte von SanoVision gewinnt, wird der neue Vertriebspartner in seine Struktur nach Maßgabe des Karriereplans und der dort geregelten Platzierungsvorgaben zugewiesen (Vertriebspartnerschutz), wobei das Datum und die Uhrzeit des Eingangs des Registrierungsantrages von dem neuen Vertriebspartner bei SanoVision für die Zuteilung gelten. Die Möglichkeit der Änderung der „Setzposition“ eines direkt oder indirekt gesponserten Partners ist nicht möglich. Das in Satz 1 und 2 Geregelte gilt ebenso für die Gewinnung neuer Kunden (Kundenschutz).

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

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

(4) Bonusmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Sponsern von Vertriebspartnern, die tatsächlich das SanoVision- Geschäft gar nicht ausüben (sog. Strohmänner), nicht existieren, ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen. Ebenfalls ist es untersagt, Vertriebspartner, Kunden oder sonstige Dritte zum Absatz oder Einkauf von Waren zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Karriereplan zu erreichen, den Gruppenbonus zu manipulieren; neue Vertriebspartner und/oder Kunden bei anderen Vertriebspartnern zu platzieren oder sonst eine Bonusmanipulation herbeizuführen. "Stacking" ist ebenfalls verboten. Stacking liegt vor, wenn ein Vertriebspartner neu einen registrierten Vertriebspartner gezielt in der Downline platziert, um einen schnellen Aufstieg und Rang im Karriereplan zu erreichen. Stacking beinhaltet: (a) die finanzielle Unterstützung neuer Vertriebspartner zum Zweck der Maximierung der Vergütung gemäß dem Karriereplan von SanoVision sowie die Platzierung eines neuen Vertriebspartner in einer Downline-Organisation mit der Absicht, den Karriereplan zu manipulieren und so auf eine nicht beabsichtigte oder nicht zulässige Weise finanziellen Gewinn zu erzielen. Darüber hinaus ist es ausdrücklich verboten, Zahlungen jeglicher Art für andere Vertriebspartner oder für Kunden direkt oder indirekt vorzunehmen oder seine Kredit- oder sonstige Paymentkarte hierfür zur Verfügung zu stellen.

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

§ 11 Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung

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

(2) Es wird ausdrücklich auf § 16 Absatz (2) hingewiesen, nach dem SanoVision bei einem Verstoß gegen die in §§ 8, 9 und § 10 Absätze (3) und Absatz (4) und § 18 Absatz (4) geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 geregelten Pflichten, sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt ist, aber nach freiem Ermessen auch die Maßnahmen nach § 11 Absatz (1) bei einer erstmaligen Pflichtverletzung zu ergreifen berechtigt ist. Ungeachtet des in § 16 Absatz (2) geregelten sofortigen außerordentlichen Kündigungsrechtes hat SanoVision das Recht, in Einzelfällen bei Eintritt einer der vorgenannten Pflichtverletzungen nach eigenem freiem Ermessen vor

Ausspruch der außerordentlichen Kündigung eine Abmahnung im Sinne des Absatzes (1) auch mit verkürzter Behebungsfrist auszusprechen.

(3) Kommt es nach Ablauf der durch die Abmahnung gesetzten Behebungsfrist erneut zu demselben oder einem kerngleichen Verstoß oder wird der ursprünglich abgemahnte Verstoß nicht beseitigt, so wird unmittelbar eine in das Ermessen von SanoVision gestellte und im Streitfall durch das zuständige Gericht zu prüfende Vertragsstrafe fällig. Für die Geltendmachung der Vertragsstrafe fallen zudem weitere Anwaltskosten an, die der Vertriebspartner zu ersetzen verpflichtet ist.

(4) Der Vertriebspartner haftet ungeachtet der verwirkten Vertragsstrafe zudem für alle Schäden, die SanoVision durch eine Pflichtverletzung des Vertriebspartners entstehen, außer der Vertriebspartner hat die Pflichtverletzung nicht zu vertreten.

(5) Der Vertriebspartner stellt SanoVision, für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine der vertraglich geregelten Pflichten oder eines sonstigen Verstoßes des Vertriebspartners gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung durch SanoVision von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Vertriebspartner insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten, zu übernehmen, die SanoVision in diesem Zusammenhang entstehen.

§ 12 Empfohlene Preise /Anpassung der Preise und Provisionen

SanoVision behält sich, insbesondere im Hinblick auf Veränderungen der Marktlage und/oder Lizenzstruktur vor, die von dem Vertriebspartner zu zahlenden Preise oder Nutzungsentgelte für die Zukunft zu ändern, sofern dies aus wirtschaftlichen Gründen oder rechtlichen Änderungen erforderlich ist. SanoVision wird Änderungen mit einer Frist von 30 Tagen vor Inkrafttreten der Änderung unter konkreter Benennung der künftigen Vertragsänderung via E-Mail oder im Backoffice des Vertriebspartners ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen oder den Vertrag in Textform ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Im Falle des Widerspruchs ist SanoVision berechtigt, den Vertrag ordentlich zu kündigen. Sofern der Vertriebspartner bis zum Inkrafttreten der Änderung den Vertrag nicht kündigt oder der Änderung nicht widerspricht, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. SanoVision ist verpflichtet, den Vertriebspartner in der erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung seines Schweigens hinzuweisen.

§ 13 Werbemittel, Zuwendungen

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

§ 14 Vergütung, Provisionen und Abrechnung

(1) Als Vergütung für eine erfolgreiche Vermittlung und seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikationen Provisionen sowie andere Vergütungen, die sich einschließlich der jeweiligen Qualifikationsanforderung aus dem SanoVision Karriereplan ergeben. Sämtliche Provisionsansprüche ergeben sich aus dem jeweils gültigen Karriereplan, den der Vertriebspartner in seinem Backoffice abrufen kann, und der im Backoffice jeweils einsehbar ist. Mit der Zahlung der Vergütung sind alle Kosten des Vertriebspartners für die Aufrechterhaltung und Durchführung seines Geschäftes, soweit sie nicht gesondert vertraglich vereinbart sind, abgedeckt.

(2) Eine erfolgreiche Vermittlung im Sinne von (1) dieses Vertrages liegt nur dann vor, wenn das Vertragsverhältnis zwischen dem Kunden und dem Produktpartner von SanoVision wirksam zustande gekommen ist. Ein Vergütungsanspruch entsteht ferner erst dann, wenn die Zahlung seitens des Kunden auf dem Konto des Produktpartners von SanoVision gutgeschrieben ist und alle sonstigen Auszahlungsvoraussetzungen vorliegen.

(3) Ein Provisionsanspruch entsteht insbesondere nicht, wenn

- a.) der Kunde gegenüber dem Produktpartner von SanoVision von seinem Widerrufsrecht Gebrauch macht,
- b.) der Vertrag mit dem Produktpartner von SanoVision durch den Kunden rechtswirksam angefochten wird,
- c.) der Kundenauftrag mit dem Produktpartner von SanoVision widerrechtlich zustande gekommen ist,
- d.) der Produktpartner von SanoVision die Annahme des Vertrages ablehnt,
- e.) fehlerhafte unvollständige Kundenaufträge bei dem Produktpartner von SanoVision eingereicht werden.

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

(3a) Wenn ein Warenkauf oder eine Dienstleistung vom Endverbraucher oder von einem Vertriebspartner an SanoVision zurückgegeben wird und ein Rückerstattung erfolgt, werden die Boni und Provisionen, die der zurückgegebenen Ware oder der zurückgegebenen Dienstleistung zuzuordnen sind, bei dem Vertriebspartner abgezogen, der Boni oder Provisionen für diese Käufe erhalten hat. Die Abzüge erfolgen bei der Provision für den Monat oder die Woche (je nachdem, was zutrifft), in dem/der der Verkauf abgewickelt wurde, und werden, falls erforderlich, in jeder folgenden Abrechnungsperiode fortgesetzt, bis der Bonus und/oder die Provision zurückgezahlt ist. Für den Fall der Beendigung des Vertriebspartner-Vertrages, sofern die Beträge der Boni oder Provisionen, die den zurückgegebenen Produkten oder Dienstleistungen zuzuordnen sind, noch nicht vollständig von SanoVision zurückerhalten wurden, kann der Rest des ausstehenden Saldos mit anderen Beträgen, die SanoVision dem gekündigten Partner schuldet, verrechnet werden oder SanoVision das offene Saldo sonst zurückfordern.

(4) SanoVision behält sich das Recht vor, den Vertriebspartner vor der erstmaligen Auszahlung von Provisionen und auch zu jedem späteren Zeitpunkt zum Nachweis seiner Identität, Adresse und seine Gewerbeanmeldung (z.B. Vorlage des Gewerbescheins) aufzufordern. Der Gewerbe-, Identitäts- und Adressnachweis kann nach Wahl von SanoVision in Form einer Kopie der Gewerbeberechtigung und des Personalausweises oder Reisepasses gegebenenfalls in Verbindung mit einer aktuellen Strom-, Gas-Wasser- oder sonstigen Verbrauchsrechnung oder einem anderen Melderegisternachweis (nicht älter als einen Monat) auf dem vorgegebenen elektronischem Weg erfolgen und hat unverzüglich, spätestens binnen 2 Wochen, nach der Aufforderung zu geschehen. Bei juristischen Personen oder Personengesellschaften oder eingetragenen Kaufleuten ist ein Identifikationsnachweis der verantwortlichen Person (z.B. Geschäftsführer oder persönlich haftender Gesellschafter) und – sofern eine Eintragung in das Handelsregister erfolgte - eine Kopie des aktuellen Handelsregisterauszuges (nicht älter als einen Monat) vorzulegen. Ferner muss der Vertriebspartner vor der erstmaligen Auszahlung von Provisionen seine Bankdaten bekanntgeben.

(5) Der Vertriebspartner wird zunächst als ein Kleingewerbetreibender bei SanoVision geführt. Er wird unter Mitteilung seiner Umsatzsteueridentifikationsnummer unverzüglich informieren, sobald er im Rahmen seiner gewerblichen Tätigkeit zur Zahlung von Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) optiert oder die Kleinunternehmergrenzen überschreitet.

(6) Provisionen des Vertriebspartners werden täglich nach deren Entstehung im Backoffice angezeigt und regelmäßig mindestens einmal im Monat auf das Wallet des Vertriebspartners gutgeschrieben. Soweit ein abweichendes Konto nicht ausdrücklich gesondert durch SanoVision schriftlich akzeptiert wurde, können Gelder nur auf Konten ausbezahlt werden, die auf seinen Namen oder einer Personengesellschaft oder einer Kapitalgesellschaft lauten, die in einem Vertragsverhältnis mit SanoVision stehen. Auszahlungen auf fremde Konten oder an eine fremde Bankverbindung können nicht vorgenommen werden.

(7) Die Vertragspartner sind sich einig, dass keine Ansprüche auf eine höhere als die diesem Vertrag zugrundeliegende Provision bestehen oder geltend gemacht werden können. Durch die Provision sind alle Ansprüche des Vertriebspartners abgegolten, insbesondere sämtliche Reisekosten, Spesen, Bürokosten, Telefonkosten oder sonstige Ausgaben für Werbematerialien, ebenso wie sämtliche weitere Kosten, die im Zusammenhang mit der Vertragserfüllung stehen. Mit der Zahlung der Vergütung gemäß (1) sind ferner alle Leistungen des Vertriebspartners abgegolten, insbesondere auch für die Herstellung und Pflege des Vertriebspartnerbestandes, des Kundenstockes ebenso wie das daraus resultierende zukünftige Marktpotential und bestehen im Sinne einer Vorauszahlung hierfür, so dass im Falle der Beendigung des Vertrages, durch welche Partei aus welchem Grund auch immer, keine Abfindungen und/oder Ausgleichsansprüche aus welchem Rechtsgrund auch immer durch SanoVision zu leisten sind. Auf § 16 Absatz (5) wird ausdrücklich verwiesen.

(8) SanoVision ist zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben berechtigt. Außerdem ist SanoVision zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes wegen der Auszahlung von Provisionen berechtigt, wenn nicht alle vertraglich oder gesetzlich erforderlichen Dokumente vor der erstmaligen Auszahlung vorliegen. Für den Fall der Ausübung des Zurückbehaltungsrechts von Provisionsauszahlungen seitens SanoVision gilt als vereinbart, dass dem Vertriebspartner kein Zinsanspruch für den Zeitraum des Provisionsrückbehaltes zusteht.

(9) SanoVision ist berechtigt, Forderungen, die SanoVision gegen den Vertriebspartner zustehen, mit dessen Provisionsansprüchen ganz oder teilweise aufzurechnen.

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

(11) Der Vertriebspartner wird die erteilten Abrechnungen alsbald prüfen und eventuelle Einwände SanoVision unverzüglich mitteilen. Sämtliche Provisionsansprüche ergeben sich aus dem jeweils gültigen Karriereplan, den der Vertriebspartner in seinem Backoffice abrufen kann, und der im Backoffice jeweils einsehbar ist. Fehlerhafte Provisionen, Boni oder sonstige Zahlung sind SanoVision binnen 60 Tagen ab Zeitpunkt der fehlerhaften Zahlung schriftlich mitzuteilen. Nach diesem Zeitpunkt gelten die Provisionen, Boni oder sonstige Zahlung als genehmigt.

(12) Die Provisionen werden unter Berücksichtigung der SanoVision Zahlungsmodalitäten und Auszahlungsarten ausgekehrt. SanoVision behält sich das Recht vor, Provisionen erst ab einem Gesamtbetrag von 50,00 € zu überweisen. Für den Fall, dass die Mindestauszahlungshöhe nicht erreicht wird, werden die Provisionsansprüche auf dem bei SanoVision für den Vertriebspartner geführten Verrechnungskonto fortgeführt und in dem Folgemonat nach Erreichen der Mindestauszahlungshöhe an den Vertriebspartner ausgezahlt.

§ 15 Sperrung des Vertriebspartners

(1) Für den Fall, dass der Vertriebspartner nicht innerhalb von 30 Tagen nach Kenntnisnahme der Erfordernisse zur Auszahlung von Vergütungen bzw. Provisionsvorschüsse oder sonstige Zahlung, die angeforderten Nachweise erbringt, steht SanoVision die vorübergehende Sperrung des Vertriebspartner im SanoVision System bis zum Zeitpunkt der Erbringung der erforderlichen Unterlagen/Dokumente zu. Der Zeitraum einer Sperre berechtigt den Vertriebspartner nicht zur außerordentlichen Kündigung und verursacht keinen Rückzahlungsanspruch des bereits bezahlten Startersets, oder einen sonstigen Schadensersatzanspruch, außer der Vertriebspartner hat die Sperrung nicht zu vertreten.

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

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

(4) Unabhängig der in Absatz (1) genannten Sperrungsgründe behält sich SanoVision das Recht der Sperrung aus einem wichtigen Grund vor. SanoVision behält sich insbesondere vor, den Zugang des Vertriebspartners zum Backoffice und sonstigem System von SanoVision ohne Einhaltung einer Frist zu sperren, wenn der Vertriebspartner gegen die in §§ 7 - 9 und § 10 Absätze 3 und 4 ebenso wie § 14 Absatz (4), § 18 Absatz (4) und § 19 genannten Pflichten, oder gegen sonstiges geltendes Recht verstößt. Die Sperrung bleibt aufrechterhalten bis zur Beseitigung der Pflichtverletzung auf eine entsprechende Abmahnung von SanoVision. Sofern es sich um einen schwerwiegenden Pflichtverstoß handelt, der zur außerordentlichen Kündigung des Vertragsverhältnisses führt, bleibt die Sperrung dauerhaft bestehen.

§ 16 Vertragsdauer, Vertragsbeendigung

(1) Der Vertriebspartnervertrag wird auf unbestimmte Zeit vereinbart und kann von dem Vertriebspartner jederzeit bei einer Kündigungsfrist von einem Monat zum Monatsende gekündigt werden.

(2) Ungeachtet des Kündigungsgrundes in (1) haben beide Parteien das Recht, den Vertriebspartnervertrag außerordentlich aus einem wichtigen Grund zu kündigen. Ein wichtiger Kündigungsgrund für eine Kündigung durch SanoVision liegt ferner bei einem Verstoß gegen eine der in § 7 geregelten Pflichten mit der ein Vertriebspartner seiner Beseitigungspflicht im Sinne des § 11 Absatzes (1) nicht fristgerecht nachkommt oder es nach der Beseitigung der Pflichtverletzung zu einem späteren Zeitpunkt erneut zu demselben oder einem vergleichbaren Verstoß kommt. Bei einem Verstoß gegen die in §§ 8, 9 und 10 Absätze (3) und (4), 18 Absatz (4) oder 19 geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 oder sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht ist SanoVision ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Ferner liegt ein außerordentlicher Kündigungsgrund für jede Partei vor, wenn gegen die andere Partei ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder die andere Partei sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche.

(3) SanoVision hat ferner das Recht, den Vertrag des Vertriebspartners außerordentlich zu kündigen, sofern der Vertriebspartner nicht spätestens 6 Monate nach Registrierung die erforderlichen Handlungen im Sinne des § 14 (4) vorgenommen hat. SanoVision wird jedoch 15 Tage vor Löschung des Accounts den Vertriebspartner per E-Mail (an die im System hinterlegte E-Mail-Adresse) oder in dessen Backoffice die bevorstehende Löschung ankündigen, so dass der Vertriebspartner die Möglichkeit hat, innerhalb dieser Frist von 15 Tagen die erforderlichen Handlungen nachzuholen.

(4) Nach der Beendigung eines Vertrages durch ordentliche Kündigung ist ein erneuter Vertragsschluss nach Ablauf einer Frist von mindestens 12 Monaten möglich.

(5) Mit der Beendigung des Vertrages steht dem Vertriebspartner kein Recht auf Provisionierung mehr zu. Dies gilt nicht für bereits zu diesem Zeitpunkt erfolgreich vermittelte Verträge. Der Anspruch auf diese Provisionen bleibt unberührt. Ferner steht dem Vertriebspartner mit der Beendigung des Vertrages kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da der Vertriebspartner nach Maßgabe des § 4 (1) kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches ist.

(6) Kündigungen werden nur in schriftlicher Form akzeptiert, wobei eine ordentliche Kündigung auch per E-Mail erfolgen kann, sofern Sie den Namen, die Anschrift und die ID-Nummer des Vertriebspartners enthalten.

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

(8) Der Vertriebspartnervertrag endet spätestens mit dem Tod des Vertriebspartners.

§ 17 Datenschutzpflichten des Vertriebspartners

Es ist dem Vertriebspartner verboten, die ihm bekanntwerdenden persönlichen oder kundenspezifischen Daten der Endkunden über die vertraglichen Rechte und/oder Vorgaben hinaus an Dritte weiterzugeben, zu speichern oder zu nutzen.

§ 18 Übertragung des Geschäftsbetriebs / Vererbung /Keine Übertragung der gesponserten Struktur auf Dritte /

Tod des Vertriebspartners

(1) SanoVision kann ihren Geschäftsbetrieb ganz oder teilweise oder einzelne Aktiva jederzeit auf Dritte übertragen, sofern sich der Erwerber an das geltende Recht hält.

(2) Sofern eine neue als Vertriebspartner registrierte Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft einen neuen Gesellschafter aufnehmen will, ist dies bis zu einer Hergabe von 5 % der Gesellschaftsanteile möglich, sofern der/die bisherige/n Gesellschafter, die die Vertragspartnerschaft beantragt haben, ebenfalls Gesellschafter verbleiben. Sofern ein Gesellschafter aus der als Vertriebspartner registrierten Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft ausscheiden möchte oder die Anteile eines oder mehrerer Gesellschafter in Höhe von mehr als 5 % auf Dritte übertragen werden sollen, ist diese Handlung auf entsprechenden schriftlichen Antrag gegebenenfalls unter Vorlage der entsprechenden notariellen Urkunde und in Übereinstimmung mit den Vorgaben dieses Vertrages nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung, die im freiem Ermessen von SanoVision steht, zulässig. SanoVision erhebt für die Bearbeitung des vorgenannten Antrags eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 €. Wird diese Vorgabe nicht eingehalten, so behält SanoVision sich die außerordentliche Kündigung des Vertrages der als Vertriebspartner registrierten Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft vor.

(3) Der Vertriebspartner ist zur Vererbung [der Vertrag des Vertriebspartners endet nach § 16 Absatz (8) mit dessen Tod] nach vorheriger schriftlicher Zustimmung und dem Vorliegen der gesetzlichen Voraussetzung für das Erbe im Todesfall berechtigt. Mit dem/den Erben muss ein neuer Vertriebspartnervertrag im Todesfall vereinbart werden und sofern, ein Erbe bereits Vertriebspartner bei SanoVision ist, muss der Erbe entscheiden, ob er seine bisherige oder die geerbte Position im Karriereplan behält, da nur je Vertriebspartner nur eine Position im Karriereplan erlaubt, so dass die nicht gewählte Position wegfällt.

(4) Der Vertriebspartner ist zum Verkauf, Übertragung, seiner Vertriebsstruktur oder der hieraus resultierenden Bonis-Ansprüche nicht berechtigt.

(5) Für den Fall, dass ein Vertriebspartner seine Tätigkeit künftig unter anderem Namen, durch eine Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft, als Ehepaar, als eingetragene Lebenspartnerschaft oder aus sonstigen Gründung künftig unter einer anderen Bezeichnung ausüben möchte, ist dies nur auf Antrag und nach schriftlicher Genehmigung durch SanoVision möglich, wobei SanoVision nach seinem freien Ermessen berechtigt ist, den Antrag abzulehnen.

§ 19 Trennung /Auflösung

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

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

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

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

§ 21 Datenschutzbestimmungen

(1) Es ist dem Vertriebspartner verboten, die ihm bekanntwerdenden persönlichen oder kundenspezifischen Daten der Endkunden über die vertraglichen Rechte und/oder Vorgaben hinaus an Dritte weiterzugeben, zu speichern oder zu nutzen.

(2) IDAA erhebt und nutzt die von Ihnen freiwillig übermittelten Daten nur im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen. Die detaillierten Bestimmungen zum Datenschutz finden Sie in den Datenschutzbestimmungen von SanoVision.

§ 22 Höhere Gewalt, Haftung, Haftungsausschluss

(1) SanoVision haftet ausdrücklich nicht für höhere Gewalt wie etwa Epidemien oder Pandemien (wie z.B. die Covid-19-Pandemie), internationale Erschütterungen der Finanzmärkte (dies sind solche, die vergleichbar mit der weltweiten Finanzkrise in 2008 nach der Insolvenz der Investmentbank Lehman Brothers sind) Kriegen, und/oder politische Verwicklungen, Störungen bei Verkehrsunternehmen, Streiks oder vergleichbare Betriebs- oder sonstigen Störungen.

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

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

(4) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet die SanoVision nicht, außer im Falle eines grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens der SanoVision, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.

(5) Das Produkthaftungsgesetz gilt unbeschadet der vorgenannten Regelungen in diesem § 22.

§ 23 Einbeziehung des Karriereplans

(1) Der SanoVision-Karriereplan und die darin enthaltenen Vorgaben sind ebenfalls ausdrücklich Bestandteil des Vertriebspartnervertrages. Der Vertriebspartner muss diese Vorgaben gemäß der jeweils gültigen Fassung stets einhalten.

(2) Mit der Versendung des Antrages auf Abschluss der Vertriebspartnerschaft an SanoVision versichert der Vertriebspartner zugleich, dass er den als Anlage 1 beigefügten SanoVision-Karriereplan zur Kenntnis genommen hat und dieselben als Vertragsbestandteil akzeptiert.

(3) SanoVision ist zu einer Änderung des SanoVision-Karriereplans nach Maßgabe des § 26 Absatz (1) berechtigt.

§ 24 Verjährung

(1) Sämtliche Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis verjähren für beide Parteien binnen 12 Monaten, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Verjährungsfrist beginnt mit der Fälligkeit des Anspruchs oder zum Zeitpunkt des Entstehens des Anspruchs oder der Erkennbarkeit des Anspruchs. Gesetzliche Regelungen, die zwingend eine längere Verjährungsfrist vorsehen, bleiben unberührt.

§ 25 Anwendbares Recht/Gerichtsstand

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

(2) Sofern der Vertriebspartner Kaufmann oder eine Kapitalgesellschaft des öffentlichen Rechts ist, oder keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat oder nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt oder sein Wohnsitz zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand und der Erfüllungsort der Sitz von SanoVision.

§ 26 Schlussbestimmungen

(1) SanoVision ist zu einer Änderung dieses Vertrages, dieser Allgemeinen Vertragsbedingungen und/oder des Karriereplans berechtigt, sofern dies aus wirtschaftlichen Gründen oder rechtlichen Änderungen erforderlich ist. SanoVision wird Änderungen mit einer Frist von 30 Tagen vor Inkrafttreten der Änderung unter konkreter Benennung der künftigen Vertragsänderung via E-Mail oder im Backoffice des Vertriebspartners ankündigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen oder den Vertrag in Textform ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Im Falle des Widerspruchs ist SanoVision berechtigt, den Vertrag ordentlich zu kündigen. Sofern der Vertriebspartner bis zum Inkrafttreten der Änderung den Vertrag nicht kündigt oder der Änderung nicht widerspricht, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. SanoVision ist verpflichtet, den Vertriebspartner in der erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung seines Schweigens hinzuweisen.

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

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

(4) Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.

(5) SanoVision behält sich das Recht vor, sämtliche nach Maßgabe dieser Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen erteilten Genehmigungen zu widerrufen, um sich ändernden Gesetzen, behördlichen Anforderungen oder der Rechtsprechung zu entsprechen, ohne dass dem Vertriebspartner aus diesem Widerruf ein Kompensations- oder Ausgleichsanspruch entsteht.

Stand der Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen: 07.08.2023 v1