

# SWG WORLD GROUP

## ETHIK- UND VERHALTENSKODEX

09.08.2023

### Kapitel 1 - EINFÜHRUNG

Das Unternehmen SWG wird nachfolgend als „SWG“, die unabhängigen SWG-Vertriebspartner als „Vertriebspartner“ bezeichnet.

Unabhängiger SWG-Vertriebspartner: SWG-Mitglied, der die Produkte, Lizenzen und Dienstleistungen von SWG in irgendeiner Weise verkauft.

Die SWG-Lizenzen und Produkte können direkt von SWG oder von einem Wiederverkäufer von SWG, mit dem SWG einen Vertrag abgeschlossen hat, gekauft werden.

Dieser Verhaltenskodex regelt und ergänzt die Art und Weise der Geschäftsabwicklung zwischen dem Vertriebspartner und SWG.

Dieser Verhaltenskodex, die AVB von SWG (Allgemeine Vertragsbedingungen) und der jeweilige Vergütungsplan (Marketingplan und Vereinbarung) bilden zusammen (im Folgenden: Vereinbarung) den vollständigen und rechtsverbindlichen Vertrag zwischen SWG-Vertriebspartnern und SWG.

Die Nichteinhaltung der Bestimmungen dieser Dokumente kann die Kündigung dieser Vereinbarung zur Folge haben. Sollte ein Teil dieser Vereinbarung oder eines von SWG veröffentlichten Dokuments von einem Gericht für ungültig erklärt werden, behalten die übrigen Bestimmungen des Dokuments in vollem Umfang unverändert ihre Gültigkeit.

### Ethik-Kodex

#### Der SWG-Vertriebspartner

- Handelt bei der Ausübung seiner Tätigkeit als unabhängiger SWG-Vertriebspartner ehrlich und fair.
- Übt seine Geschäftstätigkeit auf eine Weise aus, dass er durch seine Arbeit das positive Image, das auf seinem eigenen guten Ruf und der Tätigkeit von SWG beruht, weiter verstärkt.
- Ist höflich und respektvoll gegenüber allen Personen, mit denen er im Rahmen seiner Tätigkeit als unabhängiger SWG-Vertriebspartner in Kontakt tritt.
- Kommt als Sponsor seiner Führungsverantwortung nach, insbesondere durch Bereitstellung von Schulungen, Unterstützung und aktive Kommunikation innerhalb seiner Gruppe.
- Stellt die SWG-Produkte, -Dienstleistungen und -Lizenzen sowie den Vergütungsplan wahrheitsgemäß und zutreffend dar.
- Sponsort nicht und wertet einen anderen SWG-Vertriebspartner nicht ab, weder direkt noch indirekt mit anderen Direktmarketing- oder Multilevel Marketing Organisationen und beteiligt sich nicht an betrügerischen oder illegalen Aktivitäten.
- Ist sich bewusst, dass es eine unzulässige Umdeutung ist, andere Aussagen als die in den formellen SWG-Webinaren gemacht wurden, vorzunehmen - auch wenn die Behauptung auf persönlichen Erfahrungen mit dem Produkt oder der Dienstleistung beruhen.
- Nimmt zur Kenntnis und erklärt sich damit einverstanden, dass er allein für die Erfüllung aller finanziellen und rechtlichen Verpflichtungen, verantwortlich ist, die sich aus der Ausübung seiner Tätigkeit als unabhängiger Vertriebspartner ergeben - er bezahlt seine Schulden, Steuern und Abgaben.

#### Status des unabhängigen Vertriebspartners

Der Vertriebspartner gilt nicht als Arbeitnehmer/Angestellter weder im steuerlichen noch im anderen Sinne. Jeder Vertriebspartner übt unabhängig und selbständig seine berufliche Tätigkeit aus. Der

Vertriebspartner gilt nicht als Franchisepartner, die Vereinbarung zwischen SWG und dem Vertriebspartner begründet kein Arbeits-, Vertretungs- bzw. Gesellschaftsverhältnis oder ein Joint-Venture. Es ist dem Vertriebspartner streng verboten, mündlich oder schriftlich zu behaupten oder anzudeuten, es bestehe eine andere Beziehung als die oben genannte. Der Vertriebspartner darf SWG durch seine Äußerungen oder geschäftlichen Aktivitäten nicht schaden und muss SWG von jeglichen Schadensersatzansprüchen oder von der Haftung für Schäden, die durch solche inakzeptablen Geschäftspraktiken verursacht werden können, freistellen und schadlos halten. Der Vertriebspartner ist nicht befugt, SWG etwaige Verpflichtungen aufzuerlegen. Jeder Vertriebspartner ist angehalten, eigene Geschäftszeiten festzulegen bzw. eigene Vertriebs- und Marketingmethoden anzuwenden, sofern er dabei die Bedingungen der Vereinbarung einhält.

### **Geschäftsgebaren**

Jeder Vertriebspartner übt seine Geschäftstätigkeiten professionell und ethisch einwandfrei aus, um dadurch auch seinen eigenen Fortschritt voranzutreiben und den guten Ruf von SWG zu stärken. Die Vertriebspartner darf nicht durch sein Verhalten SWG oder den Ruf eines anderen Vertriebspartners beeinträchtigen. Der Vertriebspartner verhält sich gegenüber allen Personen, mit denen er in Kontakt tritt, höflich und respektvoll, einschließlich der Mitarbeiter und Management von SWG, und übt seine Tätigkeit so aus, dass die Produkte und Dienstleistungen von SWG bzw. die Professionalität der anderen Vertriebspartner respektiert werden. Der Vertriebspartner herabsetzt oder verunglimpft den Namen oder den guten Ruf von SWG bei der Präsentation der SWG-Produkte unter keinen Umständen und gibt keine vertraulichen oder geschützten Informationen bzw. Betriebsgeheimnisse in Bezug auf SWG (einschließlich der Namens- und Adresslisten des Vertriebspartners) widerrechtlich weiter.

### **Geheimhaltungsvereinbarung**

Die Vertriebspartner haben Zugang zu den vertraulichen Informationen von SWG. Die folgenden Informationen werden besonders und ohne Einschränkung als vertraulich betrachtet:

Informationen, die den Vertriebspartnern zur Verfügung gestellt sind oder von den Vertriebspartnern übermittelt werden, Informationen über das Netzwerk oder Informationen, die in Downline-Berichten enthalten sind, Kundenlisten, Informationen über die Dienstleistungen, Verkaufs- oder Provisionszahlungsberichte und andere finanzielle und geschäftliche Informationen über SWG. Sämtliche (schriftlichen, elektronischen und mündlichen) Informationen sind Eigentum von SWG und werden den Vertriebspartnern vom Unternehmen als streng vertrauliche Informationen übermittelt oder zur Verfügung gestellt. Jeder Vertriebspartner verpflichtet sich, weder direkt noch indirekt vertrauliche oder geschützte Informationen an Dritte weiterzugeben, die Informationen im Wettbewerb mit SWG oder zu anderen Zwecken zu nutzen, es sei denn die Vereinbarung es zulässt. Solche Informationen dürfen ausschließlich für die Promotion der SWG-Angebote zu nutzen, in Übereinstimmung mit der Vereinbarung. Der Vertriebspartner und SWG erkennen an, dass SWG ohne diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung die oben genannten Informationen den Vertriebspartnern nicht zur Verfügung stellen würde. Die Vertraulichkeitsverpflichtung bleibt auch nach der Erlöschung oder nach dem Ablauf der Vereinbarung auf unbestimmte Zeit bestehen.

## **Kapitel 2: UNABHÄNGIGER SWG-VERTRIEBSPARTNER WERDEN**

### **2.1 Rekrutierung von Vertriebspartnern**

Der/Die Bewerber\*in kann sich kostenlos über die offizielle SWG-Website des Vertriebspartners (Sponsors) registrieren. Nach der Registrierung kann der/die Bewerber\*in die Online-Marketing-Tools (Lizenzen) des Unternehmens auf einer SWG-Website unter seinem eigenen Namen erwerben. Möchte sie/er als unabhängiger Vertriebspartner seine Tätigkeit ausüben, muss sie/er dies beim Registrieren angeben. Sie/er wird zum Zeitpunkt des Kaufs der Produkte die Allgemeinen Geschäftsbedingungen, den Ethikkodex und den Vergütungsplan von SWG akzeptieren.

### **2.2 Rechte der Vertriebspartners**

Jeder SWG-Vertriebspartner ist berechtigt, SWG-Produkte zu verkaufen und an dem Vergütungsplan von SWG teilzunehmen. Jeder SWG-Vertriebspartner kann neue Vertriebspartner sponsieren.

### **2.3 Volljährigkeit**

SWG-Vertriebspartner kann ausschließlich eine volljährige Person werden - sie muss das Lebensalter erreicht haben, ab dem eine natürliche Person von Rechts wegen in seinem Land als erwachsen gilt.

### **2.4 Ehepartner**

Jeder Teilnehmer oder juristische Person gilt als ein (1) Unternehmen. Ehemann, Ehefrau oder Lebensgefährt(e) (Personen, die im selben Haushalt leben), die SWG-Vertriebspartner werden möchten, wird als separate (1-1) Unternehmen registriert. Falls zwei (2) Vertriebspartner heiraten, kann jeder von ihnen die Position behalten, die er/sie vor der Heirat erreicht hatte.

### **2.5 Fiktive Namen und/oder Pseudonyme**

Eine natürliche Person darf sich nicht unter einem fiktiven Namen oder Pseudonyme als Vertriebspartner anmelden, und die Identität einer anderen natürlichen Person verwenden, denn dies ist mit der Tätigkeit als Vertriebspartner unvereinbar.

### **2.6 Steuerzahlung**

Der Vertriebspartner von SWG ist im Sinne des Steuergesetzes als Selbständiger anzusehen. Als Selbständiger kann der Vertriebspartner nicht als Angestellter, Partner oder Vertreter behandelt werden. Die Vertriebspartner sind für die Zahlung der Einkommens- und Unternehmenssteuern sowie aller anderen Abgaben verantwortlich, die mit seiner Geschäftstätigkeit und der Erzielung von Einkommen verbunden sind. SWG stellt am Ende jedes Kalenderjahres dem Gesetz entsprechend das Steuerinformationsformular IRS Form 1099 Misc. zur Erklärung der Einkommen des Vertriebspartners aus nicht-selbstständigen Tätigkeiten aus.

### **2.7 Führungsaufgaben der Vertriebspartner in den einzelnen Positionen:**

Die Vertriebspartner müssen auf der aktuellen Karrierestufe die folgenden Aufgaben durchführen, um ihren Erfolg zu maximieren:

Karrierestufe: Starter (1)

- Verwendung von SWG-Lizenzen, -Produkten und -Dienstleistungen kennenlernen
- Inhalte der SWG-Website kennenlernen
- Präsentationen auf der Website ansehen
- Die ABG und ihre Anlagen kennenlernen und verstehen
- Webiroda kennenlernen
- Namenliste zusammenstellen
- Persönliche und unternehmerische Ziele setzen
- Planung auf Grundlage der Ziele und Möglichkeiten
- Direktkäufer im System registrieren
- Werbung für die Website im Bekanntenkreis
- Angebotsgespräche führen lernen und üben
- Teilnahme an Veranstaltungen (Webinaren, Workshops, internationalen Veranstaltungen, Teambuildings)

Karrierestufe: Manager (2)

- Alles, was die Karrierestufe Starter umfasst
- 300 Karrierepunkte (CP) erreichen, und damit das SWG-Zeichen erhalten
- Bekannte zu den Veranstaltungen einladen
- Regelmäßige SWG-Empfehlungsgespräche führen
- Motivierung von Kunden, die SWG-Vertriebspartner werden möchten, die Aufgaben auf der Karrierestufe Starter erfüllen
- Kundenfragen (Fragen der Vertriebspartner) beantworten
- Teilnahme an Empfehlungsgesprächen, die von Kunden (Vertriebspartnern) organisiert werden
- Einführung in die Anwendung von Webiroda für Kunden und Vertriebspartner
- Schulung und Motivierung von Vertriebspartnern

#### Karrierestufe: Star Manager (3)

- Alles, was Karrierestufe 1 und 2 umfassen
- Organisation von regelmäßigen wöchentlichen Schulungen für Kunden (Vertriebspartner)
- Organisation von regelmäßigen wöchentlichen öffentlichen Präsentationen oder Webkonferenzen
- Überprüfung der Kenntnisse der Kunden (Vertriebspartner) auf den Karrierestufen 1 und 2
- Überprüfung der Kenntnisse der Kunden (Vertriebspartner) in Bezug auf den ABG und ihren Anlagen
- Gemeinsame Zielplangespräche mit der Gruppe
- Präsentationstechniken erlernen, Teilnahme an Präsentationstrainings
- Kommunikation mit dem SWG-Kundendienst
- Persönlicher Austausch und Managementgespräche mit den aktiven Managern von SWG

#### Karrierestufe: Leader Manager (4)

- Alles, was die Karrierestufe Star Manager umfasst
- Überwachung der Ausführung von Aufgaben auf der Karrierestufe Star Manager bei der Gruppe
- Präsentationen und Schulungen abhalten
- Durchführung von Workshops bei den Vertriebspartnern
- Teilnahme an Präsentationstrainings
- Aufträge von SWG erfüllen

#### Karrierestufe: Sapphire (5)

- Alles, was die Karrierestufe Leader Manager umfasst
- An SWG-Veranstaltungen Präsentationen halten
- Überwachung von Vertriebspartnern auf der Karrierestufe Leader Manager, Abhaltung von Workshops
- Präsentationen und Schulungen abhalten
- Strategische Gespräche mit den Managern auf den Karrierestufen Ruby (6) und Emerald (7)
- Gewinnung von mindestens 20 Direktkunden
- Erwerb und Vermittlung des kompletten Wissens über das SWG-System
- Passende Bildungsanbieter finden, und Zusammenarbeit mit denen zum Abschluss von Verträgen
- Organisation von Führungskräfte-treffen
- Bearbeitung der Beschwerden, die von SWG einkommen

#### Karrierestufe: Ruby (6)

- Alles, was die Karrierestufe Sapphire umfasst
- Abwicklung und Organisation von Motivationsveranstaltungen
- An Veranstaltungen Präsentationen halten
- Verleihung von Auszeichnungen
- Erstellen von Präsentationsmaterialien und Newsletters
- Umsetzung des einheitlichen Erscheinungsbilds bei den Vertriebspartnern überprüfen
- Strategische Verhandlungsführung
- Kundenliste für die Reiseausschreibungen zusammenstellen
- Organisation von Führungskräfte-treffen

#### Karrierestufe: Emerald (7)

- Alles, was die Karrierestufe Ruby umfasst
- Kommunikation mit den Geschäftsführern von SWG in Ungarn
- Mitwirkung bei der Organisation und Durchführung von internationalen Veranstaltungen
- An SWG-Veranstaltungen Präsentationen halten
- Verleihung von Auszeichnungen
- Organisation und Durchführung von nationalen Führungskräfte-treffen

- Rückmeldungen, Ideen und Möglichkeiten aus dem Netzwerk an das Management von SWG weiterleiten

**SWG erfasst die Aktivität der Vertriebspartner**, damit die aktiven Vertriebspartner alle Hilfe vom Management erhalten, mit der ihre Einkäufe und Tätigkeiten innerhalb des SWG-Systems noch effizienter gestalten können.

**Die Aktivität wird durch die folgenden Punkte bestimmt:**

- Einkäufe - der Stammkunde soll jeden Monat SWG-Produkte kaufen (Eintrittskarten für Veranstaltungen gelten nicht als Einkäufe)
- Veranstaltung - der Vertriebspartner soll jedes Mal anwesend sein und an der SWG-Veranstaltung bis zum Ende teilnehmen
- Tätigkeiten als Empfehlungspartner - Wenn einer der angegebenen Bedingungen erfüllt ist:
  - Managementgespräch (persönliche Diskussion mit dem aktiven Topmanager von SWG)
  - Registration neuer Direktvertriebspartner im SWG-System
  - Organisation von öffentlichen SWG-Präsentationen, Durchführung von Workshops

## **Kapitel 3: EINHALTUNG DER RECHTSVORSCHRIFTEN, LOYALITÄT**

### **3.1 Einhaltung der Rechtsvorschriften**

Jeder SWG-Vertriebspartner ist verpflichtet, alle staatlichen Gesetze, Vorschriften und örtlichen Verordnungen in Bezug auf den Betrieb ihres Unternehmens einzuhalten. Jeder Vertriebspartner ist für seine eigenen Managemententscheidungen und die daraus resultierenden Kosten verantwortlich. Da die Vertriebspartner nicht als Angestellten von SWG gelten, ist SWG für die Zahlung der Sozialversicherungsbeiträge weder teilweise noch ganz verantwortlich.

### **3.2 Keine exklusive Gebietszuweisung**

Es gibt keine vorrangigen geographischen Gebiete in Bezug auf Ausbau der Geschäfte, keiner Vertriebspartner kann sich darauf beziehen oder behaupten, dass er ausschließliche Rechte erhalten hat, in einem bestimmten Gebiet zu vertreiben. In Bezug auf das Sponsoring von Vertriebspartnern gibt es keine geographischen Grenzen.

### **3.3 Personenbezogene Daten**

Personenbezogene Daten, wie die Personalausweisnummer, Adresse, Telefonnummer und weitere Daten des Vertriebspartners sind als vertrauliche Informationen anzusehen, und können ausschließlich im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit von SWG verwendet werden, es sei denn es ist etwas anderes gesetzlich geregelt. Im Notfall kann sich die betroffene Person an die Rechtsabteilungen von SWG wenden, die den Vertriebspartner darüber informiert, dass jemand mit ihm Kontakt aufnehmen möchte.

### **3.4 Verbot der Abwerbung**

Der Vertriebspartner darf während der Laufzeit der Vereinbarung und für zwölf (12) weitere Monate nach ihrem Ablauf oder ihrer Löschung in seinem eigenen Namen oder im Namen einer anderen Person aus irgendeinem Grund Mitarbeiter, Vertreter oder Vertriebspartner von SWG nicht abwerben. Er darf auf keine Weise die Mitarbeiter, Vertreter oder Vertriebspartner von SWG dazu anhalten, ihr Arbeitsverhältnis oder ihre Geschäftsbeziehungen mit SWG zu ändern oder zu kündigen, bzw. sich an anderen Network-Marketing-Unternehmen anzuschließen. Der Vertriebspartner darf keine Informationen über SWG, die er während der Laufzeit der Vereinbarung erhalten hat, an Dritte weitergeben, einschließlich der Namen, Adresse oder anderer Daten der Mitarbeiter oder Vertriebspartner von SWG. Diese Informationen sind als Geheimnisse zu behandeln, ein Verstoß gegen diese Regel kann rechtliche Folgen haben. Gemäß der Vereinbarung bleibt diese Bestimmung auch nach Beendigung oder Ablauf der Vereinbarung gültig.

### **3.5 Quer-Bewerbung**

Das Abwerben von einer SWG-Vertriebspartnergruppe zu einer anderen, direkt oder indirekt, schriftlich, mündlich oder sogar stillschweigend ist streng verboten.

### **3.6 Andere Produkte und Dienstleistungen**

Es ist den Vertriebspartnern nicht verboten, während der Laufzeit der Vereinbarung Dienstleistungen und Produkte anderer Unternehmen zu verkaufen, die direkte oder indirekte Promotion dieser Produkte und Dienstleistungen darf jedoch nicht diejenigen ansprechen, die vom Vertriebspartner persönlich oder auf Gruppenebene gesponsert werden, und es ist auch streng verboten, im Zusammenhang mit dieser Tätigkeit andere SWG-Netzwerke zu kontaktieren und aufzusuchen. Dies kann zum Ausschluss des Vertriebspartners zur Folge haben.

### **3.7 Loyalität**

SWG unterstützt Vertriebspartner nicht, die mit einer Gewinnerzielungsabsicht durch Verheißungen Geschäftspartner anlocken und dann sie allein lassen.

Oberhalb der karrierestufe Ruby (6) erlaubt SWG den Aufbau eines Netzwerkes in einem anderen Netzwerk nicht. (Aufbau eines Netzwerkes in einem anderen Netzwerk bedeutet, in einem anderen Netzwerk ein Netzwerk aufzubauen (Mitglieder gewinnen) und an seinen Veranstaltungen teilzunehmen oder auf einem Foto zu erscheinen bzw. auf einer Medien- oder Nachrichtenseite gepostet zu werden, seinen Erfolg zu präsentieren. Oder seine Geschäftspartner weisen auf Aktivitäten oder Erfolge in einem anderen Unternehmen hin. Diese Tätigkeit wertet das Geschäftspotenzial von SWG ab, und deutet darauf hin, dass SWG nicht einmal auf diesen Stufen sichere, stabile Provision bietet.)

Sanktion: Auf dem Seminar wird die Karrierestufe des Vertriebspartners von SWG öffentlich nicht anerkannt. Außerhalb der Direktprovision hat er keinen Anspruch auf weitere Vergütungen. Er darf nicht in die Führungsebene aufsteigen (Karrierestufen Diamond, Star Diamond, Leader Diamond, Gold Diamond, Crow Diamond, wenn er eine dieser Stufen bereits erreicht hatte, wird er von SWG in der Karriereleiter auf die niedrigste Stufe in der direkten Linie zurückversetzt. Das gilt auch für die Karrierestufen Ruby (6) und Emerald (7). Er erhält keine Reisepunkte, die Nutzung vorhandener Reisepunkte kann von der SWG eingeschränkt werden. Darüber hinaus können seine Webiroda-Berechtigungen eingeschränkt werden.

### **3.8 Haftung**

Jeder Verstoß gegen einen Bestandteil der Vereinbarung ist eine Grundlage zur Suspendierung und/oder Beendigung der Geschäftstätigkeit des Vertriebspartners. Der Vertriebspartner, der gegen die Regeln verstößt, kann zivil- oder strafrechtlich haftbar gemacht werden, wenn er gegen die Vereinbarung, den SWG-Verhaltenskodex oder die Gesetze des jeweiligen Landes verstößt. Darüber hinaus kann SWG die Zahlung der Provision des Vertriebspartners zum Ausgleich der Schäden zurückhalten, die durch einen Verstoß gegen die Vereinbarung, den Ethik-Kodex, SWG-Verhaltenskodex oder die Gesetze des jeweiligen Landes entstanden.

## **Kapitel 4: SPONSORING, SCHULUNG, KÜNDIGUNGSVORAUSSETZUNGEN**

### **4.1 Sponsoring**

Der Vertriebspartner ist berechtigt, zu sponsoren, die SWG-Produkten und Dienstleistungen neuen Mitgliedern bekannt zu machen. Vertriebspartner werden nur für die von ihnen verkauften Produkte und Dienstleistungen vergütet, nicht für die Registrierung oder das Sponsoring neuer Vertriebspartner.

### **4.2 Verkauf / Übertragung der Position des Vertriebspartners**

Vertriebspartner könne ihre Positionen als unabhängige SWG-Vertriebspartner verkaufen oder übertragen. Das ausgefüllte und beglaubigte Formular über den Verkauf/die Übertragung ist an SWG per Post, E-Mail oder Fax zu senden. Wird die Übertragung von der SWG genehmigt und akzeptiert,

können die zuvor angesammelten Punktwerte entfernt werden. Für weitere Informationen lesen Sie bitte die AGB.

#### **4.3 Mehrfachregistrierung**

Registriert ein Bewerber bei mehreren Vertriebspartnern, wird nur die erste ausgefüllte und bei SWG eingereichte Anmeldung akzeptiert. SWG behält sich das Recht vor, in solchen Zweifelsfällen nach eigenem Ermessen die endgültige Entscheidung zu treffen. Eine Mehrfachregistrierung ist nach Bestimmungen der AGB möglich.

#### **4.4 Platzierungsänderung/Berichtigung**

Eine Platzierungsänderung oder Sponsor-Berichtigung kann innerhalb von drei (3) Tagen nach der Registrierung des Bewerbers beantragt werden. Änderungen bedürfen der schriftlichen Zustimmung beider Parteien (Sponsor und Bewerber), und muss bei der Rechtsabteilung von SWG eingereicht werden. Innerhalb dieser dreitägigen Frist ist die Antragstellung auf die Änderung kostenlos. Nach der dreitägigen (3) Frist wird der Antrag auf die Platzierungsänderung oder Sponsors-Berechtigung von SWG überprüft, und kann von SWG nach eigenem Ermessen genehmigt werden, dies können jedoch an weitere Voraussetzungen und Einschränkungen geknüpft werden. Jede Platzierungsänderung bedarf der schriftlichen Zustimmung aller Upline-Sponsoren, die von der Änderung der Gruppenprovision nachteilig betroffen sein könnten. Jeder Antrag auf eine Änderung muss bei der Rechtsabteilung von SWG eingereicht werden. Bitte lesen Sie die ABG für weitere Informationen.

#### **4.5 Sponsor-Berichtigung**

Ein Wechsel weg von seinem Sponsor zu einem anderen Sponsor ist nicht vorgesehen, eine Berichtigung ist jedoch möglich, wenn die falsche Registrierung innerhalb von drei (3) Tagen nach der Registrierung bei SWG gemeldet wird. Eine Berichtigung kann beim aktuellen (ursprünglichen) Sponsor beantragt werden, wobei der Grund für die Änderung angegeben werden muss. Für weitere Informationen lesen Sie bitte die AGB.

#### **4.6 Erwerb einer Position**

Möchte ein Vertriebspartner die Position eines andren Vertriebspartners erwerben, muss die Transaktion unter Verwendung eines vollständig ausgefüllten Formulars für den Antrag auf Verkauf/Übertragung von SWG genehmigt werden.

#### **4.7 Schulung**

Von den Vertriebspartnern wird erwartet, dass sie den von ihnen gesponserten Vertriebspartnern die geeignete Schulung zukommen lassen. Die „geeignete Schulung“ umfasst, aber ist nicht beschränkt auf die Folgenden: Inhalt des Verhaltenskodex und Vergütungsplans, Produktinformationen, Techniken des Geschäftsaufbaus, Verkaufstechniken, ethisches Geschäftsgebaren. Der Sponsor muss in Bezug auf den Vertriebspartnern seines Geschäftes kontinuierliche Führungsaufgaben erfüllen, und seiner Verpflichtungen als kooperationswilliger, ehrlicher Führungskraft nachkommen: Mitwirkung der Vertriebspartner an den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen.

#### **4.8 Kündigung der Position**

Jeder Vertriebspartner kann seine Position kündigen, indem er an die Rechtsabteilung von SWG eine schriftliche Kündigungserklärung sendet. Die Kündigung ist mit dem Erhalt des Kündigungsschreibens wirksam. Er kann sich innerhalb von sechs (6) Monaten nach dem Datum seiner Kündigung nicht erneut als Vertriebspartner anmelden oder finanzielles Interesse in einer anderen geschäftlichen Position haben.

#### **4.9 Suspendierung**

SWG behält sich das Recht vor, einen Vertriebspartner jederzeit suspendieren zu können, wenn der Verdacht besteht, dass der Vertriebspartner gegen die Bestimmungen der Vereinbarung (oder deren Änderungen) und/oder gegen die geltenden Rechtsvorschriften und/oder gegen das ethische Geschäftsgebaren (Ethik-Kodex) verstoßen hat. SWG ist berechtigt, die Position für die gesamte Dauer der Untersuchung des möglichen Verstoßes zu suspendieren. SWG wird darüber dem Vertriebspartner eine Mitteilung per E-Mail oder Post an seine zuletzt angegebene Adresse senden. Der Vertriebspartner

erkannt an, dass er ihre Tätigkeit als SWG-Vertriebspartner für die Dauer der Suspendierung (Untersuchung) nicht ausüben darf. SWG ist berechtigt, jede Auszahlung (Bonus, Provision) für die Dauer der Untersuchung zu zurückzuhalten, bis eine Entscheidung getroffen wird. Erweist sich der Vorwurf als unbegründet, ist SWG verpflichtet, die Suspendierung aufzuheben und die dem Vertriebspartner zustehenden Zahlungen (Bonus, Provision) gutzuschreiben. Für die Dauer der Suspendierung ist SWG berechtigt, dem Vertriebspartner die Produktstellung zu verbieten. Während des Zeitraums der Suspendierung ist der suspendierte Vertriebspartner nicht berechtigt, als Vertriebspartner zu handeln oder für seine Geschäfte oder Produkte zu werben.

#### **4.10 Kündigung der Vertriebspartnerschaft**

Die Vertriebspartnerschaft kann wegen Verstoßes gegen eine Bestimmung der Vereinbarung gekündigt werden. Der Vertriebspartner muss schriftlich (per Post oder E-Mail) unter Angabe des Grundes / der Gründe über die Kündigung informiert werden. Die Kündigung wird zum Datum in der Mitteilung wirksam, es sei denn der Vertriebspartner legt dagegen innerhalb der festgelegten Frist gemäß dem nachstehenden Verfahren Widerspruch ein. Bei Kündigung mit sofortiger Wirkung, der Vertriebspartner:

- a) Muss die Verwendung der Warenzeichen, Marken, Handelsnamen und allen Kennzeichnungen für SWG-Produkte, -Design oder -Veranstaltungen, Etiketten, Büro- oder Werbe-Header allemal einstellen
- b) Darf nicht mehr als SWG-Vertriebspartner handeln
- c) Verliert alle Rechte, die durch seine Position im Vergütungsplan, sein Netzwerk entstehen, bzw. den Anspruch auf alle daraus ergebenden zukünftigen Boni oder Provision.
- d) Muss angemessene Maßnahmen treffen, um die Sicherheit von SWG-Materialien, vertraulichen Informationen und geistigem Eigentum in seinem Besitz zu gewährleisten. SWG ist berechtigt, auf jeden gegenüber ihm bestehenden Schuld des Vertriebspartners zu verzichten. Steht diese Richtlinie zu den geltenden staatlichen Rechtsvorschriften im Widerspruch, sollten die geltenden staatlichen Rechtsvorschriften maßgebend sein.

#### **4.11 Einspruch**

Der Vertriebspartner, dessen Rechtsverhältnis beendet wurde, kann bei der Rechtsabteilung von SWG unter Angabe des Rechtsgrunds Einspruch erheben (Hinweis: Der Einspruch kann telefonisch unter keinen Umständen erklärt werden). Der Einspruch ist innerhalb von zehn (10) Arbeitstagen nach dem Datum des Kündigungsschreibens an SWG zu senden. Sollte der Einspruch innerhalb der oben genannten Frist bei SWG nicht einkommen, wird die Kündigung automatisch wirksam. Wird der Einspruch innerhalb der Frist eingelegt, wird er von SWG nach eigenem Ermessen geprüft und der Vertriebspartner über die Entscheidung informiert. Die Entscheidung von SWG ist endgültig und eine weitere Überprüfung ist nicht möglich. Lehnt SWG den Einspruch ab, ist die Kündigung ab dem Datum im ursprünglichen Kündigungsschreiben wirksam.

#### **4.12 Kumulative Rechtsmittel**

Alle Gesetze, Befugnisse und Rechtsmittel, von denen SWG Gebrauch machen kann, sind kumulativ, aber nicht ausschließlich und in allen anderen Fällen gilt für SWG das staatliche Recht. Verstößt der Vertriebspartner gegen die Bestimmungen der Vereinbarung, hat SWG das Recht, neben der Einleitung eines Suspendierungs- und Kündigungsverfahrens eine Strafe zu verhängen, deren Höhe vom SWG festgelegt wird. Darüber hinaus hat SWG das Recht, seine Rechte aus der Vereinbarung (das mittlerweile geändert werden kann) im Rahmen von Rechtsverfahren geltend zu machen. SWG ist berechtigt, alle Schulden des Vertriebspartners gegenüber SWG oder von SWG gegenüber dem Vertriebspartner mit der Provision zu verrechnen.

## **KAPITEL 5: ERBE, SCHEIDUNG**

### **5.1 Erbe**

Ungeachtet anderer Bestimmungen in diesem Kapitel geht im Falle des Todes des Vertriebspartners seine Position als Vertriebspartner auf seinen Rechtsnachfolger in der gesetzlich vorgesehenen Weise



über. SWG erkennt jedoch die Übertragung erst an, wenn der Rechtsnachfolger SWG eine beglaubigte Kopie der Sterbeurkunde, des Testaments, der Urkunde über die Vermögensübertragung oder eines anderen Dokuments als Anlage zum ausgefüllten Verkaufs-/Übertragungsformular vorlegt und die Vereinbarung unterzeichnet. Ab diesem Zeitpunkt gelten für den Rechtsnachfolger die gleichen Rechte und Pflichten, wie für andere Vertriebspartner. Der Rechtsnachfolger muss das Lebensalter erreicht haben, ab dem eine natürliche Person von Rechts wegen im Land seines Wohnsitzes als erwachsen gilt.

## **5.2 Scheidung**

Während eines laufenden Scheidungsverfahrens müssen beide Parteien nach einem der folgenden Verfahren vorgehen:

- Eine der Parteien kann mit dem Aufbau der SWG-Vertriebsorganisation mit der schriftlichen Zustimmung der anderen Partei und von SWG fortsetzen, indem sie alle betroffenen Parteien darüber informiert;
- oder
- Die Parteien führen ihre Tätigkeit bei SWG gemeinsam wie üblich weiter, aber jede von SWG gezahlte Vergütung wird zwischen beiden Parteien gemäß der unabhängigen Vereinbarung zwischen ihnen aufgeteilt. SWG teilt die Provision oder/und den Bonus unter keinen Umständen zwischen Noch-Ehepartnern während laufendem Scheidungsverfahren auf. SWG erkennt auch in diesen Fällen nur eine (1) Position an, und zahlt bei jeder Abrechnung nur eine (1) Provision für eine Position. SWG zahlt die Provision immer an dieselbe Person. Können die Noch-Ehepartner während laufendem Scheidungsverfahren die Aufteilung der Provision nicht vornehmen bzw. über die Eigentumsrechte einigen, wird die Vereinbarung unfreiwillig gelöscht.

## **KAPITEL 6: WARENZEICHEN, INHALTE, WERBUNG**

### **6.1 WARENZEICHEN**

Der Name SWG und die Namen aller SWG-Produkte, -Dienstleistungen und -Veranstaltungen sind geschütztes Eigentum von SWG. Nur SWG kann die Genehmigung erteilen, Produkte oder Inhalte unter diesen Warenzeichen zu erstellen und zu vermarkten. Dies gilt für, ist aber nicht beschränkt auf die Folgenden:

- Dias, Projektionsmaterialien, Broschüren, Videos, Domainnamen, Schulungsmaterialien und/oder Marketingmaterialien und alle Werbematerialien wie T-Shirts, Kappen, Kugelschreiber, Kühlschrankmagnete usw. Es ist streng verboten, den Namen SWG auf Materialien zu verwenden, die nicht von SWG genehmigt oder erstellt wurden. Dem Vertriebspartner wird an den Warenzeichen und den urheberrechtlich geschützten Materialien von SWG das nicht exklusive Nutzungsrecht gewährt, SWG ist deshalb berechtigt, nach eigenem Ermessen anderen Personen deren Verwendung zu gestatten. Die Vertriebspartner erkennen an, dass SWG Eigentümer aller Vorteile des Warenzeichens oder urheberrechtlich geschützter Materialien ist, die sie im Rahmen ihrer Tätigkeit erzielen, und erkennen ferner an, dass sie nach Ablauf oder Beendigung dieser Vereinbarung keine Ansprüche gegenüber SWG in Bezug auf die oben genannten Punkte haben können. Die Vertriebspartner sind gegenüber SWG für alle Schäden verantwortlich, die sich aus dem Missbrauch von Handelsnamen, Warenzeichen, Marken, Urheberrechten oder anderen geistigen Eigentumsrechten von SWG ergeben, es sei denn, der Verhaltenskodex erlaubt dies ausdrücklich oder ist von SWG schriftlich genehmigt.

### **6.2 EINTRAGUNG INS TELEFONBUCH**

Vertriebshändler dürfen den Handelsnamen von SWG nicht verwenden, um für ihre Telefon- oder Faxnummern in einem herkömmlichen Telefonbuch oder Internetverzeichnis zu werben, ohne sich als unabhängiger Vertriebspartner oder unabhängiger Auftragnehmer zu bezeichnen.

### **6.3 GUTSCHEIN, KONTO**

Die SWG-Vertriebspartner dürfen den Namen oder irgendein Warenzeichen von SWG auf ihren Geschäfts- oder Privatkonten nicht verwenden.

#### **6.4 VISITENKARTE ODER BRIEFPAPIER MIT BRIEFKOPF**

Es ist für die unabhängigen SWG-Vertriebspartner nicht gestattet, ohne schriftliche Genehmigung von SWG eigene Visitenkarten oder Briefpapiere mit Briefkopf mit dem Namen und/oder Logo von SWG zu erstellen.

#### **6.5 SWG-INHALTE**

Zur Produktpräsentationen und/oder Vorstellung des Vergütungsplans sowie der Geschäftsmöglichkeiten von SWG können nur offizielle SWG-Inhalte verwendet werden. Die SWG-Inhalte dürfen ohne vorherige schriftliche Genehmigung von SWG nicht kopiert oder gedruckt werden. Der Genehmigungsantrag ist per E-Mail, Post oder Fax an die Rechtsabteilung zu richten. Die Genehmigung von Transparenten, Bannern, Ausstellungsmaterialien oder anderen Werbematerialien bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung der SWG. Die von der SWG-Website herunterladbaren Materialien können zu Werbezwecken genutzt werden.

#### **6.6 WERBUNG**

Nur von SWG genehmigte Materialien dürfen für Werbungen in Printmedien, Radio, Fernseher, Internet, elektronischen oder anderen Medien verwendet werden. Der Name, die Logos, Warenzeichen, urheberrechtlich geschützten Materialien von SWG, die in einer von SWG produzierten Werbung enthalten sind, dürfen nur mit schriftlicher Genehmigung der Rechtsabteilung verwendet werden. Für die Genehmigung ist die Rechtsabteilung zuständig, an die der Entwurf des Werbematerials per Post, Fax oder E-Mail gesendet werden muss. Nach der Genehmigung darf der Text nicht mehr geändert werden. Werden weitere Änderungen oder Ergänzungen vorgenommen, muss das neue Material erneut zur Genehmigung vorgelegt werden. Mit der Produktion kann achtundvierzig (48) Stunden nach dem Erhalt der Genehmigung begonnen werden.

#### **6.7 INTERNET UND WEBSITE**

Die SWG-Vertriebspartner dürfen für ihr Geschäft ausschließlich über ihre eigene, replizierte SWG-Website werben. Diese Websites leiten die Besucher über einen Link direkt auf die SWG-Website weiter, die dem Vertriebspartner eine professionelle und von SWG genehmigte Internetpräsenz gewährleistet. Der Vertriebspartner darf keine unabhängige Website erstellen, auf der den Namen, das Logo, und Produktbeschreibungen von SWG genutzt werden oder irgendeiner Weise (direkt oder indirekt) für die Produkte und/oder den Vergütungsplan von SWG geworben wird. Es ist dem Vertriebspartner nicht gestattet, die SWG-Warenzeichen, -Markennamen oder deren geänderte Form oder Abkürzung als Domainname oder E-Mail-Adresse zu verwenden. Vertriebspartner dürfen ohne vorherige schriftliche Zustimmung von SWG nicht für ihr eigenes Geschäft oder das Geschäft, die SWG-Produkte oder -Marketingplan werben und/oder den Namen SWG in elektronischen Medien, über Internet-Websites oder auf andere Weise verwenden oder weitergeben. Wird die schriftliche Genehmigung von SWG erteilt, muss der Vertriebspartner dennoch die folgenden Voraussetzungen von SWG erfüllen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Folgenden):

- (a) Der Vertriebspartner darf keine Angebote machen oder jemanden ansprechen, Untersuchungen, Umfragen oder informelle Gespräche durchzuführen, wenn seine wahre Absicht darin besteht, ein Produkt oder eine Dienstleistung zu verkaufen oder Vertriebspartner zu sponsern;
- (b) Der Vertriebspartner, der eine andere Online-Website betreibt, muss auf seiner Website an gut sichtbarer Stelle angeben, wie die Daten des Kunden verwendet werden, unabhängig davon, ob er personenbezogene Daten von Verbrauchern sammelt oder nicht;
- (c) Gibt der Vertriebspartner personenbezogene Daten weiter, die er online gesammelt hat, muss er dem Verbraucher die Möglichkeit bieten, dies abzulehnen, und diese Ablehnung muss als verbindlich angesehen werden;
- (d) Der Vertriebspartner muss dem Verbraucher die Möglichkeit bieten, jede weitere Kommunikation vollständig zu beenden, und wenn der Kunde dies anfordert, muss der Vertriebspartner die Kommunikation sofort beenden;
- (e) Der Vertriebspartner muss alle Gesetze und Vorschriften zur Regulierung der elektronischen Kommunikation einhalten;

- (f) Der Vertriebspartner darf keine Inhalte an Personen senden, die dazu keine Erlaubnis erteilt haben, bzw. keine Mailinglisten nutzen oder Rundschreiben, Kettenbriefe, E-Mail-Spam oder Junk-Mails versenden;
- (g) Der Vertriebspartner darf keine ungesetzlichen, belästigenden, entehrenden, verleumderisch, beleidigenden, bedrohenden, schädlichen, vulgären, obszönen oder anderweitig anstößigen Inhalte veröffentlichen, die zivilrechtlichen Haftung zur Folge haben könnten oder anderweitig gegen geltende lokale und internationale Gesetze und Vorschriften verstoßen;
- (h) Der Vertriebspartner darf weder direkt noch indirekt unerwünschte Massen-E-Mails an Personen senden, zu denen er bereits keine persönliche oder geschäftliche Beziehung hat.

## **6.8 DOMAINNAMEN**

Die Website des Vertriebspartners darf in ihrem Domainnamen keine SWG-Handelsnamen, -Warenzeichen, -Markennamen, -Dienstleistungsmarken, -Produktnamen bzw. der Name SWG oder deren geänderte Form oder Abkürzung verwenden.

## **6.9 E-MAIL UND E-MAIL-MARKETING**

Der Vertriebspartner, der E-Mails versendet oder einen Dienst nutzt, der unerwünschte und nicht genehmigte E-Mail-Flyer versendet, ist in vollem Umfang für alle Informationen über die Produkte und das Marketingprogramm verantwortlich, die nicht direkt in den von SWG herausgegebenen Materialien enthalten sind. Es ist sogar gemäß verschiedenen Gesetzen und Vorschriften streng verboten, ohne ordnungsgemäße Genehmigung Spam und Faxen zu versenden, bzw. Telefonanrufe zu beginnen. Der Vertriebspartner darf andere nicht diffamieren, beleidigen, belästigen, bedrohen oder in irgendeiner Weise die gesetzlichen Rechte anderer verletzen (z. B. das Recht auf Privatsphäre, Werberechte).

Der Vertriebspartner darf keine unangemessenen, profanen, verleumderischen, beleidigenden, obszönen, skandalösen oder illegalen Themen, Inhalte, Namen, Materialien oder Informationen veröffentlichen, posten, hochladen, verbreiten oder kommunizieren. Der Vertriebspartner darf keine Produkte oder Dienstleistungen zu Werbezwecken oder zur Durchführung oder Promotion von Umfragen, Wettbewerben, Schneeballsystemen, Kettenbriefen usw. bewerben oder zum Verkauf anbieten. Die Benutzer der SWG-Website nehmen an Aktivitäten nicht teil, die andere Nutzer in der Nutzung der Website einschränken oder behindern.

## **6.10 INTERNETSEITEN**

Der Vertriebspartner darf keine SWG-Marketingpläne, -Produkte oder -Dienstleistungen bzw. -Geschäfte im E-Commerce, in einer Online-Auktion, in einer geschlossenen Online-Gruppe oder in einem sozialen Netzwerk verkaufen oder promoten. Dieses Verbot umfasst aber ist nicht auf die Folgenden beschränkt:

Internetseiten, die ihre eigenen Inhalte von deren eigenen Nutzern generiert werden, Foren, Online-Plattformen, Blogs, Podcasten wie Facebook, MySpace, Twitter, YouTube, Wikipedia, usw. Der SWG-Marketingplan, die SWG-Produkte oder -Dienstleistungen bzw. -Geschäfte dürfen ausschließlich über die offizielle SWG-Website promotet oder verkauft werden - dies ist über die Website des Vertriebspartners oder eines Dritten in keiner Form gestattet. Mit Ausnahme der Unternehmenswebsite dürfen die SWG-Warenzeichen, - Dienstleistungsmarken, -Urheberrechte im Internet nicht für den Verkauf von SWG-Produkten genutzt werden.

## **6.11 AUSSAGEN ZU EINKOMMEN**

Die Offenlegung von Vergütungen jeder Art ist verboten, weder zum Werbezwecken noch anderweitig dürfen Aussagen zu oder Zurschaustellungen von Vergütungen durch einen Vertriebspartner erfolgen.

## **6.12 AUSTELLUNGEN**

Mit vorheriger schriftlicher Genehmigung von SWG können die Vertriebspartner die SWG-Produkte und -Geschäftsmöglichkeiten auch auf Ausstellungen vorstellen. Die Genehmigungsantrag zur Teilnahme an einer Ausstellung muss schriftlich mindestens zwei (2) Wochen vor der Veranstaltung bei SWG eingereicht werden. An der Ausstellung dürfen ausschließlich SWG-Produkte und -

Geschäftsmöglichkeiten empfohlen oder präsentiert werden, direkt oder indirekt, auf einem Tisch oder an einem Stand. Nur von SWG genehmigte Marketingmaterialien können ausgestellt oder verteilt werden.

### **6.13 AUFNAHMEN**

Der Vertriebspartner ist nicht berechtigt, Ton- und Bildaufnahmen zu vervielfältigen, bzw. Kopien von Audio- oder Videoaufnahmen über Geschäftsmöglichkeiten oder Produkten zu fertigen, die von SWG erstellt wurden. Die Vertriebspartner dürfen auf keine Weise über den Betrieb von SWG Aufnahmen anfertigen.

### **6.14 INTERVIEWS FÜR MEDIEN**

Es ist dem Vertriebspartner verboten, ohne vorherige schriftliche Genehmigung von SWG Interviews für Hörfunk, Fernseher, Zeitungen, Internet-Plattformen oder Magazine zu geben, bzw. in der Öffentlichkeit aufzutreten, öffentliche Auftritte zu absolvieren, öffentliche Reden zu halten, um für SWG, dessen Produkte, Marketingplan oder das Geschäft von SWG werben. Alle Presse- und Mediaanfragen müssen an die Unternehmenszentrale von SWG weitergeleitet werden.

### **6.15 MATERIALIEN IM BESITZ DRITTER**

Der Vertriebspartner darf keine Schulungen, Verkaufs- oder Managementprodukte, -materialien oder -veranstaltungen an einen anderen Vertriebspartner verkaufen (mit einem Wort: Materialien Dritter), auch wenn dies vom jeweiligen Vertriebspartner oder einer anderen Person, juristischen Person erstellt wurden und mit dem Namen, Marken, Urheberbezeichnungen von SWG versehen sind. Möchte ein Vertriebspartner ein Produkt eines Dritten in seinem eigenen SWG-Geschäft verwenden, muss er die vorherige schriftliche Genehmigung von SWG einholen.

## **Kapitel 7: ZAHLUNG VON BONI UND PROVISIONEN NACH UMSATZ**

### **7.1 VEREINBARUNG**

Bonus oder Provision darf nur dann unverzüglich gezahlt werden, wenn der Vertriebspartner die AGB und den Verhaltenskodex von SWG akzeptiert hatte. Provisionsfähig sind AUSSCHLIESSLICH Umsätze vom Verkauf von SWG-Produkten. Für den Kauf von Materialien, die der Verkaufsförderung dienen oder für die Rekrutierung von Vertriebspartnern wird keine Provision gezahlt.

### **7.2 PROVISIONSZAHLUNG**

Die Boni oder Provisionen werden unverzüglich nach dem Verkauf der Produkte über Webiroda des Vertriebspartners gezahlt. Der Vertriebspartner kann per E-Mail (info@senholding.com) die Zahlung des vollen Betrags der Provision auf sein Bankkonto, oder über einen von SWG genutzten E-Wallet-Anbieter anfordern.

## **Kapitel 8: PRODUKTVERTIEB UND PREISGESTALTUNG**

### **8.1 PRÄSENTATION**

Bei Produktpräsentationen müssen die Vertriebspartner sich selbst, die SWG-Produkte und den Zweck ihrer Tätigkeit den potenziellen Kunden wahrheitsgemäß angeben. Der Vertriebspartner darf keine irreführenden, täuschenden oder unlauteren Verkaufspraktiken nutzen. Die Produktpräsentation oder Produkt-Erklärung muss gründlich, detailliert sein, einschließlich aber nicht beschränkt auf: Preis, Zahlungsmethode, Kundenservice. Ein persönliches Treffen oder eine telefonische Anfrage kann zu einem angemessenen Zeitpunkt und in einer nicht aufdringlichen Weise erfolgen. Der Vertriebspartner muss die Vorführung oder Präsentation sofort beenden, wenn der Kunde dies verlangt. Der Vertriebspartner darf weder direkt noch indirekt andere Produkte oder Unternehmen verunglimpfen. Zu vermeiden ist jeder Vergleich, der irreführend ist und nicht den Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs entspricht. Die Vergleichskriterien dürfen nicht unfair ausgewählt werden und müssen auf feststehende Tatsachen beruhen. Der Vertriebspartner darf keinesfalls das Vertrauen des Kunden missbrauchen oder

dessen Alter, Krankheit, Kommunikationsprobleme aufgrund mangelnder gemeinsamer Sprache oder mangelnden Verständnisses ausnutzen und muss auf kaufmännisch unerfahrene Personen Rücksicht nehmen.

## **8.2 ÄNDERUNG DER PREISE**

Die Preise der SWG-Produkte und -Inhalte können ohne Vorankündigung geändert werden.

## **8.3 VERBRAUCHERPREIS**

Es ist VERBOTEN, von den Verbraucherpreisen der von SWG angebotenen Produkte abzuweichen. Die SWG-Vertriebspartner dürfen die SWG-Produkte zu den Preisen vermitteln, die der Kunde auf der offiziellen SWG-Website findet. Die Produkte dürfen nicht zu einem niedrigeren oder höheren Preis als dem Verbraucherpreis angeboten werden, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die „Aktionsprodukte“ oder andere Sonderpreise, die SWG seinen Kunden anbietet. Kein SWG-Produkt darf in Verbindung mit einem Produkt eines anderen Unternehmens angeboten werden, unabhängig davon, ob dieses Produkt in einem Network-Marketing-System angeboten wird oder nicht.

## **8.4 BELEG**

Nach dem eigentlichen Kauf der SWG-Produkte findet jeder Kunde einen Beleg unter den herunterladbaren Dokumenten in seinem eigenen Webiroda.

## **8.5 GARANTIEN**

SWG übernimmt keine Garantie für die Marktgängigkeit, die Eignung für einen bestimmten Zweck, für die Sachmäßigkeit oder andere Garantien für die von SWG bestellten Produkte und Dienstleistungen, es sei denn, dies ist in diesem Dokument festgelegt.

# **Kapitel 9: ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN**

## **9.1 ÄNDERUNGEN**

SWG behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen, ohne Vorankündigung diesen Verhaltenskodex, seine Verbraucherpreise, die Verfügbarkeit und Zusammensetzung seiner Produkte, sowie den Vergütungsplan zu ändern. Jede Änderung des Verhaltenskodex oder Vergütungsplans wird ab dem Datum deren Veröffentlichung auf der offiziellen SWG-Website verbindlicher Bestandteil der Vereinbarung. Es liegt in der Verantwortung des Vertriebspartners, die Website regelmäßig auf etwaige Änderungen zu überprüfen, SWG übernimmt keine Haftung für das Fehlen von Kenntnissen über die Änderungen vom Vertriebspartner. Im Falle eines Widerspruchs zwischen jeweiliger Vereinbarung und deren Änderung muss die Änderung überprüft werden. Werden die Broschüre, Kataloge, Preisliste, Inhalte, Website, Header-Informationen von SWG usw. geändert, darf der SWG-Vertriebspartner nur die letzte genehmigte Version verwenden.

## **9.2 AUSSCHLUSS DES RECHTSVERZICHTS**

Unterlässt es SWG, seine Rechte aus dem SWG-Verhaltenskodex geltend zu machen, die Verpflichtungen der Vertriebspartner durchzusetzen oder die Nichteinhaltung des Verhaltenskodex durch eine Partei zu korrigieren, so gilt dies nicht als Rechtsverzicht von SWG in Bezug auf die Umsetzung und Anwendung dieses Verhaltenskodex. Der Rechtsverzicht von SWG ist nur gültig, wenn es schriftlich von einem bevollmächtigten Vertreter der SWG eingereicht wurde. Der Rechtsverzicht von SWG in Bezug auf eine bestimmte Nichterfüllung durch einen Vertriebspartner berührt nicht die Rechte und Pflichten von SWG und anderer Vertriebspartner. Dementsprechend berührt die verspätete oder unterlassene Geltendmachung der Rechte von SWG seine Rechte auf die Geltendmachung der Rechte bei dem jeweiligen oder den zukünftigen Verstöße gegen die Regeln.

## **9.3 MELDUNG EINES VERSTOSSES GEGEN DIE REGELN**

Bekommt ein Vertriebspartner zur Kenntnis, dass ein anderer Vertriebspartner gegen die Regeln verstoßen hat, muss er dies schriftlich, per Fax, Post oder E-Mail bei der Rechtsabteilung von SWG melden. Das Dokument muss die Unterschrift und persönliche Kennnummer des meldenden

Vertriebspartners enthalten. Anonym eingereichte Beschwerden werden von SWG in keinem Fall akzeptiert. SWG nimmt Beschwerden per Telefon nicht auf, diese Fälle muss sowohl der/die Beschwerdesteller\*in als auch die Partei, der ein Regelverstoß vorgeworfen wird, schriftlich melden. Die schriftlich verfasste Beschwerde muss detaillierte Informationen über den Fall enthalten: Datum, Zahl der Vorfälle, betroffene Personen, Augenzeugen und alle Dokumente im Zusammenhang mit dem Fall.

#### **9.4 GELTENDES RECHT**

Die Vereinbarung unterliegt dem Recht der Vereinigten Arabischen Emirate. Unter Berücksichtigung des Völkerrechts und der internationalen Datenschutzvorschriften.

SWG - Lifestyle