

# REGELN UND RICHTLINIEN FÜR DEUTSCHLAND

## Einleitung

Herzlichen Glückwunsch! Als selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater sind Sie nun Teil einer Community Gleichgesinnter, die sich unserer „Mission für Ernährung“ verpflichtet fühlen. Als weltweit führendes Unternehmen im Bereich Ernährung sehen wir es als unsere Verantwortung unser Geschäft mit höchsten ethischen Standards sowie Integrität zu führen. Aus diesem Grund sollten Sie sich die folgenden HERBALIFE NUTRITION Regeln und Richtlinien<sup>1</sup> durchlesen, die Sie dabei unterstützen werden, den richtigen Weg zu finden.

Nehmen Sie sich Zeit, um die einzelnen Regeln zu lesen und zu verstehen, bevor Sie Ihr Geschäft starten. Da wir wissen, dass es nicht einfach ist, sein eigenes Geschäft aufzubauen, steht Ihnen unser dafür geschultes Team als Unterstützung zur Verfügung. Sollten Sie deshalb Fragen haben, erreichen Sie uns unter der Nummer 06151-8605-500.

Unabhängig davon, welche geschäftliche Ziele Sie haben, wir hoffen, dass Sie Ihre HERBALIFE NUTRITION-Beraterschaft als lohnend empfinden. Wir danken Ihnen für Ihre Leidenschaft und Ihr Engagement, das Leben der Menschen zu verbessern.

Für Ihren weiteren Erfolg wünschen wir Ihnen alles Gute,

Ihr Herbalife Nutrition-Team

---

## Inhaltsverzeichnis

[Einleitung](#) .....

[Kapitel 1 Erste Schritte](#).....

[1.1 Beraterantrag](#) .....

[1.1.1 Einschränkungen bei Kaufverpflichtungen](#).....

[1.1.2 Keine Investitionen oder Kreditaufnahme erforderlich](#) .....

[1.1.3 Eine Beraterschaft pro Person](#) .....

[1.1.4 Jährliche Bearbeitungsgebühr für Berater](#) .....

[1.1.5 Annahmeverweigerung der Jährlichen Bearbeitungsgebühr für Berater](#) .....

[1.1.6 Kommunikation mit HERBALIFE NUTRITION](#) .....

[1.1.7 Ordnungsgemäßer Einkauf](#) .....

[1.1.8 Zahlungen](#) .....

[Kapitel 2 Einzelheiten zur Beraterschaft](#) .....

[2.1 BEDINGUNGEN FÜR EINE BERATERSCHAFT](#) .....

[2.1.1 Berater müssen natürliche Personen sein](#) .....

[2.1.2 Doppelte Beraterschaft](#) .....

[2.1.3 Mindestalter für eine Beraterschaft](#) .....

[2.1.4 Ehepartner und Heirat unter Beratern](#).....

[2.1.5 Anerkennung eines Ehe- oder Lebenspartners](#) .....

[2.1.6 Aktivitäten eines Ehe- oder Lebenspartners](#) .....

[2.1.7 Anträge von ehemaligen Beratern](#) .....

[2.1.8 Offenlegung einer ehemaligen Beraterschaft oder Mitgliedschaft als Premiumkunde](#) .....

[2.1.9 Einhaltung einer Sperrfrist](#) .....

[2.2 ÜBERTRAGUNG IHRER BERATERSCHAFT](#) .....

[2.2.1 Abtretung, Verkauf oder Übertragung einer Beraterschaft](#) .....

[2.2.2 Abtretung oder Übertragung nur an Außenstehende](#).....

[2.2.3 Status und Privilegien](#) .....

[2.2.4 Verantwortung nach der Übertragung einer Beraterschaft](#) .....

[2.3 TRENNUNG, SCHEIDUNG und AUFLÖSUNG EINER EINGETRAGENEN LEBENSPARTNERSCHAFT](#).....

---

<sup>1</sup> Gelegentliche Änderungen dieser (oder zukünftig veröffentlichter) Verhaltensregeln und die Herausgabe weiterer Regeln, Richtlinien und Ratgeber (insgesamt als die „Regeln und Richtlinien“ bezeichnet) liegen ausschließlich im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION. Allerdings werden Änderungen neuer Regeln nur auf zukünftige Regelverstöße angewendet und nicht auf Regelverstöße aus der Vergangenheit. Es liegt ausschließlich im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION, bei allen Verstößen gegen die Regeln Korrekturen oder Sanktionen zu ergreifen, die HERBALIFE NUTRITION als hierfür am besten geeignet erachtet und wir behalten uns ebenfalls das Recht vor, jegliche Verstöße gegen alle Regeln entweder nicht, teilweise oder vollständig zu ahnden, zu vergeben oder zu verzeihen.

2.3.1	Beantragung einer neuen Beraterschaft .....
2.3.2	Anträge auf Änderung der ursprünglichen Beraterschaft.....
2.3.3	Geschäftstätigkeit unter einem anderen Sponsor/Unterstützung in einer anderen Beraterschaft .....
2.3.4	Scheidung / Auflösung einer Lebenspartnerschaft und der HERBALIFE NUTRITION-Marketingplan .....

## **2.4 VERERBUNG DER BERATERSCHAFT (ERBSCHAFTSREGEL) .....**

## **2.5 BEENDIGUNG IHRER BERATERSCHAFT .....**

2.5.1	Kündigung einer Beraterschaft .....
2.5.2	Kündigung innerhalb von 90 Tagen .....
2.5.3	Rücknahme Lagerbestand .....

## **Kapitel 3 Geschäftsaktivitäten .....**

### **3.1 IHRE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT .....**

3.1.1	Regelkonformität allgemein .....
3.1.2	Beratern sind selbständig .....
3.1.3	Gewerbeanmeldung & Steuern.....
3.1.4	Wahrung des Ansehens und Rufes von HERBALIFE NUTRITION .....
3.1.5	Einsatz von Dritten zur Unterstützung der Beraterschaft.....
3.1.6	Verantwortung für das Verhalten Dritter, die unterstützend in einer Beraterschaft mitwirken .....
3.1.7	Haltung von HERBALIFE NUTRITION gegenüber sonstigen Organisationen .....
3.1.8	Unternehmensfremde Produkte oder Dienstleistungen .....
3.1.9	Anteilsbegrenzung an anderen Firmen für TAB-Team Berater .....
3.1.10	Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans .....
3.1.11	Verbindlichkeiten gegenüber HERBALIFE NUTRITION .....
3.1.12	Interviews und Stellungnahmen in den Medien .....
3.1.13	Vorgehensweise bei Belästigung/Diskriminierung .....
3.1.14	Verantwortung von Lieferanten .....
3.1.15	Identifikation .....

### **3.2 INTERNATIONALES GESCHÄFT .....**

3.2.1	Aktivitäten in ungeöffneten Ländern und Gebieten .....
3.2.2	Aktivitäten in geöffneten Ländern und Gebieten .....
3.2.3	Aktivitäten in China .....
3.2.4	Persönlicher Verbrauch .....
3.2.5	Verbotene Länder .....
3.2.6	Liste des Amtes für Kontrolle für Auslandsvermögen (OFAC Liste) .....

### **3.3 VERKAUFSHILFEN UND GESCHÄFTSMETHODEN.....**

3.3.1	Keine Erzielung von Gewinnen beim Verkauf von Geschäftsmethoden .....
3.3.2	Leads .....
3.3.3	Schriftliche Zustimmung zu den Geschäftsmethoden .....
3.3.4	Bewerben von Geschäftsmethoden anderer Anbieter .....
3.3.5	Einstellung der Nutzung oder des Verkaufs von Geschäftsmethoden.....

## **GESCHÄFTSMETHODEN UND SONSTIGE OPTIONALE AUSGABEN .....**

### **Normvorgaben von Herbalife Nutrition für die Qualitätssicherung, den Kundenservice und für Technologie-Spezifizierungen .....**

## **Kapitel 4 Produktverkauf .....**

### **4.1 PRODUKTVERKAUF AN ENDKUNDEN.....**

4.1.1	Produktverkauf in Einzelhandelsunternehmen nicht zulässig .....
4.1.2	Offices von selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Beratern .....
4.1.3	Aufbewahrung der Kundenquittungen .....
4.1.4	Zufriedenheitsgarantie für Premiumkunden und Endkunden .....

### **4.2 AUSZAHLUNGEN UND (VOLUMEN-)ANPASSUNGEN .....**

4.2.1	Produkterwerb.....
-------	--------------------

### **4.3 VERKAUFSPRAKTIKEN .....**

4.3.1	Berater als Markenbotschafter .....
4.3.2	Produktverkauf an Dritte zum Weiterverkauf .....
4.3.3	Änderung von Produktetiketten und Begleitmaterial .....
4.3.4	Kein Weiterverkauf von Warenmustern oder Einzelportionen .....
4.3.5	Gesamtes Produktsortiment .....
4.3.6	Präsentationen und Einnahmeempfehlungen .....
4.3.7	Lagerung und Abwicklung der Produkte .....
4.3.8	Kundenservice .....

<b>Kapitel 5 Sponsoring und Leadership</b>	
<b>5.1 PFLICHTEN EINES SPONSORS</b>	
5.1.1 Leadership & Training in der Organisation	
5.1.2 Unabhängige Geschäftsbeziehung	
5.1.3 Erstellung von Beraterunterlagen	
<b>5.2 ANBIETEN DER GESCHÄFTSGELEGENHEIT</b>	
5.2.1 Identifikation und Beschreibung	
<b>5.3 SCHUTZ UND ERHALT VON SPONSORLINIEN</b>	
5.3.1 Veranlassung zum Sponsorwechsel	
5.3.2 Antrag auf Sponsorkorrektur	
5.3.3 Antrag auf Sponsorwechsel	
<b>Kapitel 6 Marketing für Ihr Geschäft</b>	
<b>6.1 BEHAUPTUNGEN UND AUSSAGEN</b>	
6.1.1 Gesetzeskonforme, wahrheitsgemäße und unmissverständliche Behauptungen und Aussagen	
6.1.2 Aussagen zur Gewichtskontrolle	
6.1.3 Aussagen zu den Produkten	
6.1.4 Aussagen zum Einkommen	
6.1.5 Größe und Platzierung von Haftungsausschlüssen	
6.1.6 Aussagen zum Arbeiten von zu Hause	
6.1.7 Aussagen zur Beziehung zwischen HERBALIFE NUTRITION und den Selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Beratern	
6.1.8 Aussagen zur Geschäftsgelegenheit	
<b>6.2 NUTZUNG DES GEISTIGEN EIGENTUMS VON HERBALIFE NUTRITION</b>	
6.2.1 Definitionen	
6.2.2 Urheberrechtlich geschützte Materialien	
6.2.3 Warenzeichen, Firmenlogos und Handelsbezeichnungen	
6.2.4 Betriebsgeheimnisse	
6.2.5 Ausschließliche Verwendung für HERBALIFENUTRITION-Geschäftszwecke	
6.2.6 Verwendung des Namens HERBALIFE NUTRITION in Fernsehen, Radio und Printmedien	
6.2.7 Gebührenfreie Rufnummern	
6.2.8 Telefon- und Branchenbuch	
6.2.9 Name oder Abbildung von Mark Hughes	
6.2.10 Anschriften von HERBALIFENUTRITION	
6.2.11 Unberechtigte Verwendung von geistigem Eigentum Dritter	
6.2.12 Beendigung einer HERBALIFE NUTRITION-Beraterschaft	
<b>6.3 ANZEIGEN, WERBUNG UND PROMOTIONS</b>	
6.3.1 HERBALIFE NUTRITION-Anzeigenvorlagen	
6.3.2 Berater-Anzeigen und Werbematerial	
6.3.3 Anbringen von Werbematerialien	
6.3.4 Fernseh-, Radio-, Kabel- oder Satellitenausstrahlungen	
<b>6.4 ANGEBOTE UND WERBUNG FÜR WERBEAKTIONEN</b>	
6.4.1 Angebote und Werbung für Werbeaktionen	
<b>Kapitel 7 Marketing über das Internet</b>	
<b>7.1 VERHALTEN DES BERATERS</b>	
7.1.1 Ethisch einwandfreies Verhalten	
7.1.2 Unberechtigter Computer-Zugang	
7.1.3 Nutzung personenbezogener Daten	
<b>7.2 INTERNETSEITEN VON BERATERN</b>	
7.2.1 Erläuterung der Beziehung zu HERBALIFE NUTRITION	
7.2.2 Domainnamen, E-Mail-Adressen und Internetseiten	
7.2.3 Hyperlinks und Verlinkungen	
7.2.4 Werbung Dritter auf Internetseiten selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater	
7.2.5 Internationales Geschäft	
7.2.6 Datenschutzerklärungen und Bestimmungen auf Websites selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater	
7.2.7 Erreichen von hohen Trefferpositionierungen bei Suchmaschinen	
7.2.8 Übertragung einer Berater-Website	
<b>7.3 VERBOT VON VERKÄUFEN AUF AUKTIONS-WEBSITEN UND ONLINE-MARKTPLÄTZEN VON DRITTEN (GEMEINSAM, „WEBSEITEN VON DRITTEN“)</b>	

<b>7.4 E-MAIL</b>	.....
7.4.1 Anforderungen und Einschränkungen	.....
7.4.2 Einstellung des E-Mail-Versands	.....
<b>7.5 SOCIAL MEDIA</b>	.....
7.5.1 Verantwortung für Postings	.....
7.5.2 Social Media als Plattform für Produktverkäufe und Werbung	.....
7.5.3 Postings und Aussagen	.....
7.5.4 Verwendung des geistigen Eigentums von HERBALIFENUTRITION	.....
7.5.5 Fotos, Video-/Tonaufnahmen	.....
7.5.6 Nutzungsbedingungen	.....
7.5.7 Professionalität	.....
7.5.8 Kein Kauf von Followern und Likes auf Social Media – Plattformen	.....
7.5.9 Kein Targeting von Followern auf Social Media – Plattformen	.....
7.5.10 Keine Software für Data Mining und Website Scraping	.....
7.5.11 Keine unangemessenen Kommunikationspraktiken	.....
<b>7.6 TELEMARKETING</b>	.....
7.6.1 Definitionen	.....
7.6.2 Bedingungen für das Telemarketing	.....
7.6.3 Automatische Wählprogramme	.....
7.6.4 Aufgezeichnete oder automatische Bandansagen	.....
7.6.5 Unerwünschte Werbung per Fax	.....
7.6.6 Behördliche Anfragen	.....
<b>Kapitel 8 Nutrition Clubs</b>	.....
<b>8.1 ALLGEMEINE REGELN</b>	.....
8.1.1 Überprüfung des Nutrition Club Betreibers	.....
8.1.2 Schulung des Nutrition Club Betreibers	.....
8.1.3 Angestellte	.....
8.1.4 Nutrition Clubs sind keine Lizenzbetriebe	.....
8.1.5 Geschäftsaktivitäten Selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater	.....
8.1.6 Ein Ansprechpartner / ein verantwortlicher Berater	.....
8.1.7 Seien Sie ein guter Nachbar	.....
8.1.8 Einhaltung gesetzlicher Vorgaben	.....
8.1.9 Kein Gebietsschutz	.....
8.1.10 Betrieb mehrerer Nutrition Clubs	.....
8.1.11 Pflicht zur Anbringung von Hinweistexten	.....
8.1.12 Hygiene	.....
<b>8.2 NUTRITION CLUB-BETRIEB</b>	.....
8.2.1 Servicegebühren	.....
8.2.2 Keine Verpflichtung zur Teilnahme an den Treffen des Nutrition Clubs	.....
8.2.3 Aktivitäten und Dienstleistungen des Nutrition Clubs	.....
8.2.4 Prämien oder sonstige Vergünstigungen für die Empfehlung neuer Gäste	.....
8.2.5 Beschränkung auf zugelassene HERBALIFE NUTRITION-Produkte	.....
8.2.6 Produktverkostung und -verzehr	.....
8.2.7 Mitnahme von Produkten	.....
8.2.8 Verkauf von Produkten	.....
8.2.9 Kostenlose Produktproben	.....
8.2.10 Unzulässige Mixgetränke	.....
8.2.11 Produktverpackung und -präsentation	.....
8.2.12 Ordnungsgemäße Entsorgung von Produktbehältern	.....
8.2.13 Kein Verkauf von Nutrition Clubs	.....
<b>8.3 MARKETING, WERBUNG UND ANZEIGEN</b>	.....
8.3.1 Aussagen und Darstellungen zu den Produkten	.....
8.3.2 Informationen zum Thema Ernährung für Gäste	.....
8.3.3 Werbung	.....
8.3.4 Eigene Internetseiten	.....
8.3.5 Verbot der Beschilderung für Nutrition Clubs in privaten Räumlichkeiten	.....
<b>8.4 NUTRITION CLUBS IN GEWERBLICHEN RÄUMLICHKEITEN</b>	.....
8.4.1 Erforderliches Anmeldeformular	.....
8.4.2 Keine Räumlichkeiten für Verkauf / Serviceleistungen	.....
8.4.3 Außenbeschilderung des Nutrition Clubs	.....
8.4.4 Das Äußere des Nutrition Clubs	.....

8.4.5 Keine Kassen in Nutrition Clubs .....  
8.4.6 Mieten, Pachten oder gemeinsame Nutzung von Club-Räumlichkeiten .....  
8.4.7 Passanten / Laufkundschaft.....

**Kapitel 9 Weight Loss Challenge Regeln .....**

**9.1 MAXIMALE TEILNEHMERZAHL .....**  
9.1.1 Gebühren .....  
9.1.2 Maximale Auszahlung.....  
9.1.3 Dauer .....  
9.1.4 Wöchentliche Treffen .....  
9.1.5 Empfehlung der HERBALIFE NUTRITION-Produkte .....  
9.1.6 Rückerstattung der Teilnahmegebühr.....  
9.1.7 Werbung .....  
9.1.8 Erforderliche Teilnahmevereinbarung.....  
9.1.9 Mindestalter für die Teilnahme an der Weight Loss Challenge .....  
9.1.10 Datenschutz und Vertraulichkeit .....

**Kapitel 10 Vorgehensweise bei Verstößen .....**

**10.1 EINREICHEN EINER BESCHWERDE .....**  
10.1.1 Überprüfung .....  
10.1.2 Sanktionen.....  
10.1.3 Anträge auf erneute Überprüfung (nicht bezogen auf Kündigungen) .....  
10.1.4 Kündigung oder Löschung von Beraterschaften.....  
10.1.5 Einspruch gegen eine Kündigung.....

**Kapitel 11 Zusätzliche rechtliche Bestimmungen .....**

**11.1 SCHADENSERSATZ .....**  
11.1.1 Verzicht und Fristen .....  
11.1.2 Salvatorische Klausel.....  
11.1.3 Rechtswahl und Gerichtsstand .....  
11.1.4 Schadloshaltung .....  
11.1.5 Ansprüche der Berater untereinander.....

**Kapitel 12 Datenschutz und Datensicherheit .....**

**Kapitel 13 Glossar.....**

### 1.1 BERATERANTRAG

Um Selbständiges HERBALIFE NUTRITION-Berater zu werden, muss der jeweilige Antragsteller (im Folgenden „Antragsteller“ genannt) folgende Bedingungen erfüllen:

1. Der Antragsteller muss durch ein Selbständiges HERBALIFE NUTRITION-Berater („Sponsor“) gesponsert werden;
2. Er muss das HERBALIFE NUTRITION- Beraterpack (HMP) erwerben;
3. Er muss den HERBALIFE NUTRITION-Beraterantrag und Vereinbarung („Beraterantrag“) vollständig ausgefüllt an HERBALIFE NUTRITION senden oder online übermitteln; und
4. Der Beraterantrag muss von HERBALIFE NUTRITION angenommen werden.<sup>2</sup>

#### 1.1.1 Einschränkungen bei Kaufverpflichtungen

Die einzigen für die Aufnahme einer Beraterschaft unmittelbaren Kosten können durch den Kauf des HMP entstehen, das dem neuen Berater zum Einkaufspreis und ohne jeglichen Aufpreis oder Gewinn für dessen Sponsor verkauft wird.

Das HMP darf nicht mit anderen Produkten, Dienstleistungen oder Materialien kombiniert werden. Sponsoren dürfen keine Forderungen an Beratern erheben zum Erwerb von:

- einem Mindestvorrat an Produkten.
- Materialien, Produkten oder Dienstleistungen, unabhängig davon ob diese von HERBALIFE NUTRITION erstellt wurden.
- Eintrittskarten für die Teilnahme an Seminaren, Meetings oder anderen Events.

#### 1.1.2 Keine Investitionen oder Kreditaufnahme erforderlich

Einer der Vorteile eines HERBALIFE NUTRITION-Geschäftes ist, dass keine Investitionen notwendig sind: Der einzig erforderliche Kauf ist das HMP. Beratern wird strengstens dazu geraten, ihr Geschäft ohne sich zu verschulden aufzubauen. Berater, die HERBALIFE NUTRITION-Produkte vertreiben bzw. eine Organisation aufbauen wollen, müssen nicht in umfassende Warenbestände investieren oder sich hoch verschulden.

HERBALIFE NUTRITION rät entschieden davon ab, sich für die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit zu verschulden oder ein Darlehen aufzunehmen. Gelder aus Darlehen oder Krediten für jegliche Zwecke, die nicht spezifisch mit HERBALIFE NUTRITION in Zusammenhang stehen (inklusive Bildungsdarlehen oder -stipendien) dürfen nicht für die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit verwendet werden.

#### 1.1.3 Eine Beraterschaft pro Person

Eine Person kann nur eine Beraterschaft besitzen, betreiben und unterstützend in dieser mitwirken, es sei denn, sie fällt unter die Regeln für Ehepartner und Heirat unter Beratern, Trennung, Scheidung und Auflösung von Lebenspartnerschaften oder unter die Erbschaftsregel (vgl. Regeln [2.1.4](#), [2.3](#) und [2.4](#)). Reicht ein Antragsteller mehr als einen Beraterantrag ein, behält nur derjenige Beraterantrag Gültigkeit, der als erster eingereicht und von HERBALIFE NUTRITION angenommen wurde.

#### 1.1.4 Jährliche Bearbeitungsgebühr für Beratern

Beratern wird eine Jährliche Bearbeitungsgebühr für die Beraterschaft (im Folgenden „Gebühr“ genannt) für die elektronische Verarbeitung ihrer Daten durch HERBALIFE NUTRITION sowie für weitere Dienstleistungen in Rechnung gestellt. Diese Gebühr ist von dem jeweiligen Berater selbst zu entrichten und darf nicht von einem anderen Berater übernommen werden. Versäumt ein Berater die Zahlung der Gebühr bis zum Fälligkeitstag, dem Datum seines ursprünglichen Antrags, wird die Beraterschaft gelöscht. HERBALIFE NUTRITION ist bemüht, Beratern per Post oder E-Mail an den Fälligkeitstermin zu erinnern. Der Berater ist jedoch in jedem Fall allein für eine pünktliche Zahlung dieser Gebühr verantwortlich.

#### 1.1.5 Annahmeverweigerung der Jährlichen Bearbeitungsgebühr für Berater

Hat ein Berater gegen die Regeln verstoßen, ist HERBALIFE NUTRITION berechtigt, die Annahme einer Zahlung dieser Gebühr zu verweigern. In diesem Fall wird die Beraterschaft gelöscht und der Betrag von HERBALIFE NUTRITION rückerstattet.

<sup>2</sup> HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen einen Antrag anzunehmen oder abzulehnen, ohne diese Entscheidung begründen zu müssen. Bis zum Zeitpunkt der Annahme durch HERBALIFE NUTRITION erhält der Antragsteller eine vorläufige Erlaubnis HERBALIFE NUTRITION-Produkte zu kaufen oder zu verkaufen.

### 1.1.6 Kommunikation mit HERBALIFE NUTRITION

Berater müssen HERBALIFE NUTRITION ihren ständigen Wohnsitz oder ihre ständige Geschäftsadresse mitteilen und dafür sorgen, dass ihre gesamten Kontaktdaten bei HERBALIFE NUTRITION auf dem neusten Stand gehalten werden. Alle HERBALIFE NUTRITION zur Verfügung gestellten Unterlagen und Angaben müssen vollständig, der Wahrheit entsprechend und fristgerecht eingereicht werden.

### 1.1.7 Ordnungsgemäßer Einkauf

Nur Produkte, die direkt von HERBALIFE NUTRITION gekauft wurden, werden im Rahmen des Sales & Marketing Plans für Qualifikation, Einkünfte und Vorteile berücksichtigt.

Beratern ist es nicht gestattet, im Namen eines anderen Beraters oder Premiumkunden Bestellungen zu tätigen oder zu bezahlen.<sup>3</sup>

### 1.1.8 Zahlungen

#### Zahlungsanweisungen:

Berater müssen sicherstellen, dass alle an HERBALIFE NUTRITION gesendeten Zahlungsaufträge entsprechend autorisiert und ausreichend gedeckt sind.

Beratern ist es nicht gestattet, für die Begleichung von Bestellungen bei HERBALIFE NUTRITION Kreditkarten, persönliche Schecks oder andere Zahlungsmittel von ihren Beratern, Premiumkunden, Endkunden oder anderen Personen anzunehmen und damit zu bezahlen.

Berater haften finanziell für alle Zahlungsaufträge, die aus beliebigem Grund zurückgewiesen werden<sup>4</sup>.

Bei Verstößen gegen diese Regel ist HERBALIFE NUTRITION zur Einschränkung der Kaufprivilegien des Beraters berechtigt und darf zur Begleichung strittiger Kosten Volumen- und Einkommensanpassungen vornehmen.

#### Annahme von Zahlungen:

Für Zahlungen, die online oder über Mobilgeräte erfolgen, müssen Berater:

- **ein sicheres Zahlungssystem installieren**, zum Beispiel:
  - Square, Flint, Spark Pay, iZettle oder PayPal Here<sup>5</sup>
- **angemessene Sicherheitsmaßnahmen einrichten um Kreditkarten- oder andere Zahlungsinformationen der Kunden<sup>6</sup> vor unerlaubter Weitergabe, unbefugtem Zugriff oder Datengefährdung zu schützen**, zum Beispiel Berater:
  - dürfen niemals Kreditkarten- oder andere Zahlungsinformationen der Kunden per E-Mail oder SMS versendet werden, da diese Kommunikationswege nicht sicher sind.
  - müssen alle Kreditkarten- oder andere Zahlungsinformationen der Kunden immer an einem zentralen, geschützten Ort gespeichert werden.
  - müssen regelmäßig die Kreditkarten- oder Zahlungsinformationen der Kunden löschen, wenn diese nicht mehr benötigt werden oder wenn deren Verwendung nicht mehr von den Kunden genehmigt wird
  - müssen Ausdrucke mit Kreditkarten- oder andere Zahlungsinformationen der Kunden, die in Papierform vorhanden sind, angemessen entsorgt werden indem man diese entweder schreddert, verbrennt oder pulverisiert.
  - müssen sich immer über die aktuellen, gesetzlichen Datenschutzbestimmungen informieren und diese befolgen.
- **den jeweils aktuell gültigen Payment Card Industry Security Standard (PCI-DSS, der gemeinsame Sicherheitsstandard der Kreditkartenbranche) für Kredit- und Debitkartenzahlungen befolgen<sup>7</sup>**. Mit der Verwendung einer Zahlungsmethode, die den durch PCI-DSS vorgeschriebenen Sicherheitsstandards entspricht, ist sichergestellt, dass die Übermittlung, Verarbeitung und Speicherung der Lastschrift- oder Kreditkartendaten des Kunden kontinuierlich gemäß den vorgeschriebenen, bewährten Sicherheitsstandards der Kreditkartenbranche erfolgt.

<sup>3</sup> Es sei denn, HERBALIFE NUTRITION erhält nach entsprechender Anforderung eine schriftliche Genehmigung des Beraters oder des Premiumkunden, dass die Zahlung von jemand anderem vorgenommen werden kann. Eine solche schriftliche Genehmigung bezieht sich immer nur auf eine einzelne Bestellung.

<sup>4</sup> HERBALIFE NUTRITION kann eine Gebühr in Rechnung stellen für alle Zahlungen von Beratern, die auf Grund von nicht ausreichender Deckung zurückgewiesen werden.

<sup>5</sup> Die hier als Beispiele angeführten sicheren Zahlungssysteme gelten für kleine und mittelständische Unternehmen.

<sup>6</sup> Zu den Kreditkarten- oder Zahlungsinformationen der Kunden zählen: Kreditkartennummern, Sicherheitscodes und Ablaufdaten, Bankkontonummern, Schecks und andere Zahlungsinformationen, einschließlich Quittungen, Protokollen oder Registern, die solche Informationen enthalten.

<sup>7</sup> Beispiele für die durch PCI vorgeschriebenen Datenschutzstandards sind einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Firewalls und Datenverschlüsselung. Auf <https://www.pcisecuritystandards.org/> finden Sie weitere Informationen über die PCI-DSS-Vorgaben.



### 2.1 BEDINGUNGEN FÜR EINE BERATERSCHAFT

#### 2.1.1 Berater müssen natürliche Personen sein

Nur natürliche Personen können HERBALIFE NUTRITION-Berater werden. Berater können jedoch mit einem schriftlichen Antrag an die Member Services-Abteilung von HERBALIFE NUTRITION<sup>8</sup> beantragen, dass ihre HERBALIFE NUTRITION-Einnahmen an eine Personen- oder Kapitalgesellschaft ausgezahlt werden. Die Beraterschaft läuft jedoch weiterhin auf den Namen der Privatperson und Zahlungen/Forderungen aus der Beraterschaft werden unter dem Namen und der Steuernummer des einzelnen Beraters geführt.

#### 2.1.2 Doppelte Beraterschaft

Sollte HERBALIFE NUTRITION feststellen, dass ein Berater, dessen Ehepartner, Lebenspartner oder eine andere Person, die in dieser Beraterschaft unterstützend mitwirkt, mehr als einen Beraterantrag eingereicht hat oder die Entstehung einer zweiten Beraterschaft unterstützt oder gefördert hat, ist HERBALIFE NUTRITION ausschließlich und im alleinigen Ermessen dazu berechtigt:

- eine oder beide Beraterschaften zu beenden oder ihnen Einschränkungen aufzuerlegen.
- gegenüber den Beraterschaften bzw. Sponsoren angemessene Maßnahmen zu ergreifen.
- das Volumen und die Vergütung einer oder beider Sponsor-Organisationen für einen beliebigen Zeitraum vor der Übertragung oder Löschung der Beraterschaft anzupassen.
- andere für angemessen erachtete Schritte und Maßnahmen einzuleiten.

In Fällen von Doppelter Beraterschaft und ähnlichen Verstößen kann der Berater weiterhin als HERBALIFE NUTRITION-Berater tätig bleiben, jedoch nur in der korrekten Sponsorlinie, wie sie von HERBALIFE NUTRITION festgelegt wird. HERBALIFE NUTRITION entscheidet im alleinigen Ermessen über die Downline-Organisation der gelöschten Beraterschaft.

#### 2.1.3 Mindestalter für eine Beraterschaft

Das Mindestalter für eine Beraterschaft oder um unterstützend in dem HERBALIFE NUTRITION-Geschäft eines anderen Beraters mitzuwirken beträgt 18 Jahre.<sup>9</sup>

#### 2.1.4 Ehepartner und Heirat unter Beratern

Ehepartner und Lebenspartner<sup>10</sup> dürfen nur eine einzige Beraterschaft besitzen. Berater, die miteinander eine Ehe eingehen, müssen eine Beraterschaft löschen. Wenn zwei Berater eine Lebenspartnerschaft miteinander schließen, muss eine Beraterschaft gelöscht werden. Als einzige Ausnahme gilt jedoch, wenn beide zum Zeitpunkt ihrer Heirat oder der Aufnahme ihrer Lebenspartnerschaft bereits mindestens Supervisor-Status besitzen. In diesem Fall können beide Ehe- oder Lebenspartner ihre eigene separate Beraterschaft weiterführen.

#### 2.1.5 Anerkennung eines Ehe- oder Lebenspartners

Ein Berater kann seinen Ehepartner oder Lebenspartner in seine Beraterschaft eintragen, für die Unterstützung des Geschäftes und zu Anerkennungs Zwecken<sup>11</sup>.

Berater müssen ihren Ehepartner oder Lebenspartner darüber informieren, dass sie HERBALIFE NUTRITION diese Informationen zur Verfügung gestellt haben und sie für weitere Informationen in die Online-Datenschutzrichtlinie von HERBALIFE NUTRITION einweisen.

Der Berater bleibt das Vertragspartner. Falls sich der Berater jedoch von seinem Ehepartner oder Lebenspartner trennt, kann das Eigentum oder der Anspruch des Beraters auf die Beraterschaft beeinträchtigt werden.<sup>12</sup>

---

<sup>8</sup> Die Member Services-Abteilung erreichen Sie unter Tel. 06151-8605-500.

<sup>9</sup> Aufgrund von in Land zu Land unterschiedlicher Bestimmungen zur Volljährigkeit informieren Sie sich bitte über weitere Einzelheiten zu Altersanforderungen bei Ihrer Member Services-Abteilung.

<sup>10</sup> Lebenspartner: Eine von einem HERBALIFE NUTRITION-Berater mit dem Antragsformular „Antrag auf Eintragung des Lebenspartners“ als Lebenspartner bestimmte Person. Das Formular ist über die Member Services-Abteilung erhältlich.

<sup>11</sup> Diese Anerkennung ermöglicht beispielsweise die Teilnahme an HERBALIFE NUTRITION-Veranstaltungen sowie Anerkennung für neue Leistungen im Geschäft und Erfolge im Marketingplan.

<sup>12</sup> Im Falle einer Scheidung oder Auflösung des Lebenspartnerschaftsverhältnisses, bei der ein rechtlicher und / oder finanzieller Aspekt der Beraterschaft umstritten ist, kann die Eintragung des Ehepartners oder Lebenspartners die Entscheidung des örtlichen Gerichts beeinflussen.



### **2.1.6 Aktivitäten eines Ehe- oder Lebenspartners**

Berater sind für die Handlungen ihres Ehe- oder Lebenspartners verantwortlich, unabhängig davon, ob der Ehe- oder Lebenspartner unterstützend in der Beraterschaft mitwirkt und ob der Berater über die Aktivitäten seines Ehe- oder Lebenspartners informiert ist.

Ehepartner und Lebenspartner müssen alle für das HERBALIFE NUTRITION-Geschäft geltenden Regeln und Gesetze einhalten. Beispielsweise haften Berater dafür, wenn ihr Ehe- oder Lebenspartner anderen HERBALIFE NUTRITION-Berater, HERBALIFE NUTRITION-Premiumkunden oder HERBALIFE NUTRITION-Kunden Produkte oder die Geschäftsgelegenheit eines anderen Multi-Level-Marketing- (MLM) oder Direktvertriebsunternehmens anbietet oder diese Berater, Premiumkunden oder Kunden dafür abwirbt.

HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht auf Beendigung einer Beraterschaft vor wenn der Ehe- oder Lebenspartner des Beraters nach dem Ermessen von HERBALIFE NUTRITION den Ruf oder das Ansehen des Unternehmens oder seiner Produkte durch seine Aktivitäten mindert, diesem schadet oder schwächt.

### **2.1.7 Anträge von ehemaligen Beratern**

Ehemalige Teilnehmer (d.h. ein ehemaliger Berater, Premiumkunde, ein Ehepartner, ein Lebenspartner oder eine Person, die an einer Beraterschaft mitgewirkt hat) müssen alle Anforderungen der Sperrfrist einhalten bevor sie erneut einen Berater-Antrag oder Premiumkunden-Antrag unter einem anderen Sponsor stellen können oder in einer anderen Beraterschaft unterstützend mitwirken dürfen (vgl. [Regel 2.1.9](#)).

### **2.1.8 Offenlegung einer ehemaligen Beraterschaft oder Mitgliedschaft als Premiumkunde**

Stellt ein ehemaliger Teilnehmer einen neuen Berater- oder Premiumkunden-Antrag, so hat dieser ehemalige Teilnehmer HERBALIFE NUTRITION darüber zum Zeitpunkt seines erneuten Antrages zu informieren und die ID Nummer der ehemaligen Beraterschaft oder Mitgliedschaft als Premiumkunde anzugeben. Eine Beraterschaft oder eine Mitgliedschaft als Premiumkunde kann gekündigt werden, wenn der Berater/Premiumkunde Herbalife Nutrition nicht über Aktivitäten in einer anderen Beraterschaft oder Mitgliedschaft als Premiumkunde informiert oder falsche Angaben zu seiner Aktivität in der anderen Beraterschaft oder Mitgliedschaft als Premiumkunde macht.

### **2.1.9 Einhaltung einer Sperrfrist**

Die Sperrfrist ist eine Wartezeit, während die ehemaligen Teilnehmer (d.h. ein ehemaliger Berater, ein Premiumkunde, ein Ehepartner, ein Lebenspartner oder eine Person, die an einer Beraterschaft mitgewirkt hat) vor der Unterzeichnung eines neuen Antrags als Berater oder Premiumkunde unter einem anderen Sponsor in keiner Weise am HERBALIFE NUTRITION-Geschäft teilnehmen dürfen.

#### **Berater – Sperrfrist**

- Supervisor und unterhalb: ein Jahr nach Kündigung oder nach dem Ablauf der jährlichen Bearbeitungsgebühr, je nachdem, welcher Zeitpunkt später liegt
- World Team und höher: zwei Jahre nach Kündigung oder nach dem Ablauf der jährlichen Bearbeitungsgebühr, je nachdem, welcher Zeitpunkt später liegt

#### **Premiumkunde – Sperrfrist**

- 180 aufeinanderfolgende Tage der Inaktivität auf fortlaufender Basis ab dem Datum des ursprünglichen Antrags, der letzten Verlängerung oder der letzten Bestellung, je nachdem, welcher Zeitpunkt später liegt

#### **Berater, der zum Premiumkunden konvertiert – Sperrfrist**

- Konvertierung als Supervisor und unterhalb: ein Jahr ab Konvertierungsdatum
- Konvertierung als World Team und höher: zwei Jahre ab Konvertierungsdatum

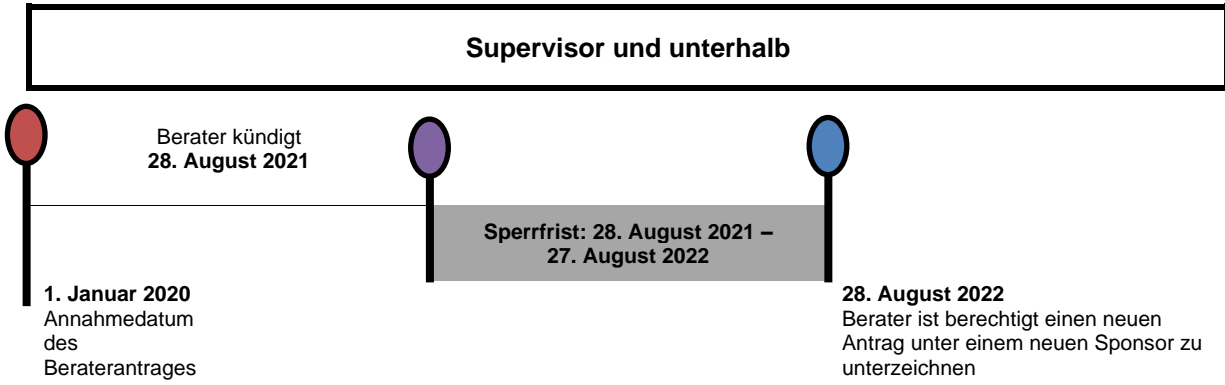
Ein Berater, der zum Premiumkunden konvertiert und seinen Sponsor wechseln möchte, muss die Sperrfrist des Premiumkunden sowie die Sperrfrist, die für seine Beraterschaftsstufe zum Zeitpunkt der Konvertierung zum Premiumkunden gilt, erfüllen, bevor er einen neuen Antrag unterzeichnet. Diese Wartezeiten können gleichzeitig ablaufen, aber die spätere der beiden muss erfüllt sein (siehe Beispiel 5).

#### **Während der Sperrfrist es ist den ehemaligen Teilnehmern untersagt:**

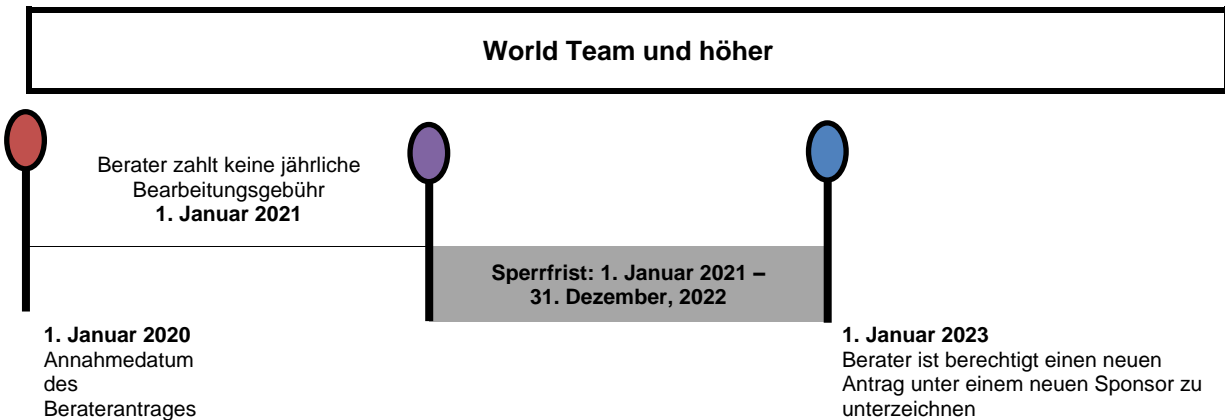
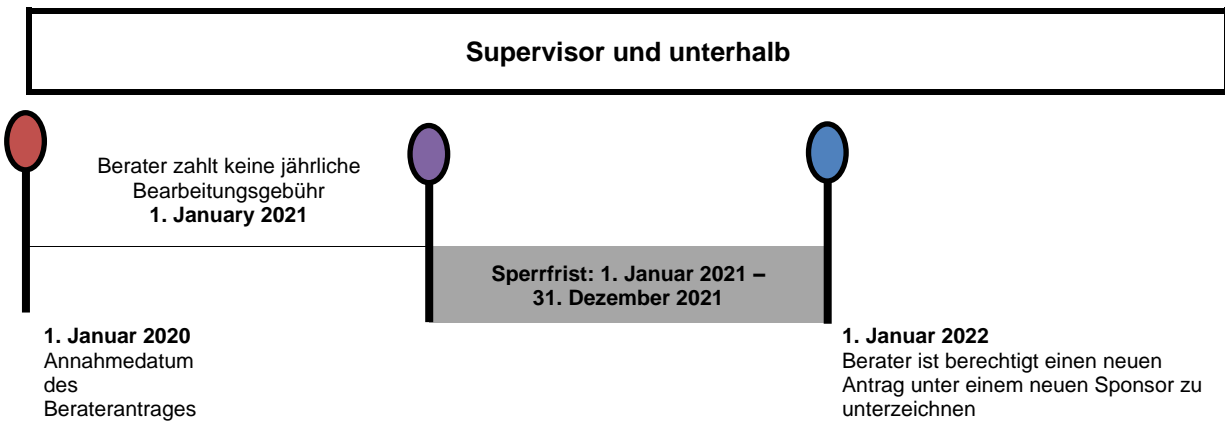
- Ausübung einer HERBALIFE NUTRITION-Geschäftstätigkeit in jeglicher Weise.
- Verkauf von HERBALIFE NUTRITION-Produkten oder Materialien.
- Agieren als Sponsor oder für die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit zu werben.
- jegliche Förderung, Unterstützung oder Hilfeleistung in anderen HERBALIFE NUTRITION-Beraterschaften.
- Teilnahme an jeglichen Schulungen oder Meetings von HERBALIFE NUTRITION oder von selbständigen Beratern.
- der Besuch von Nutrition Clubs, außer als Endkunde und nur ohne dabei in die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit involviert zu sein
- Produkterwerb mit dem Rabatt, der über das Premiumkunde-Programm oder die HERBALIFE NUTRITION-Beraterschaft angeboten wird.

Die Sperrfrist wird wie folgt berechnet:

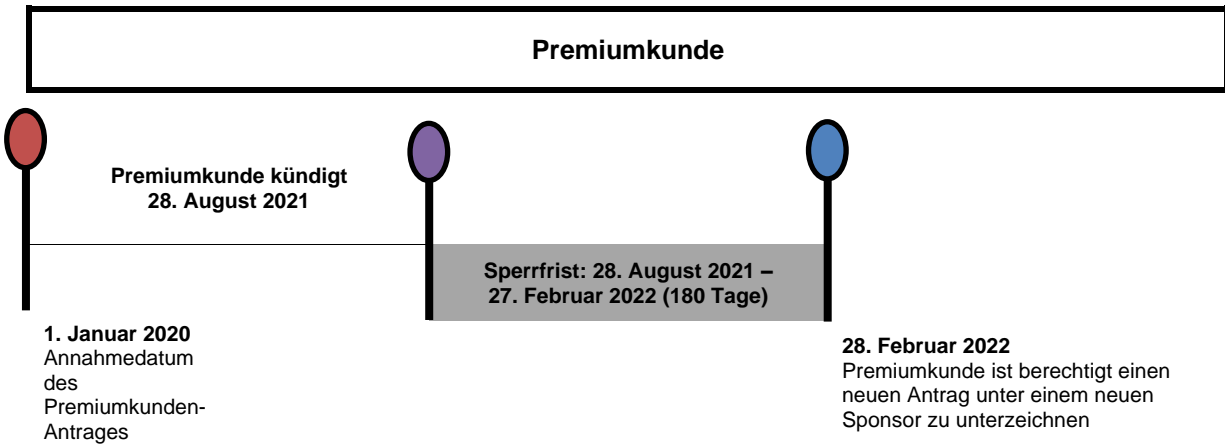
Beispiel 1: Berater kündigt



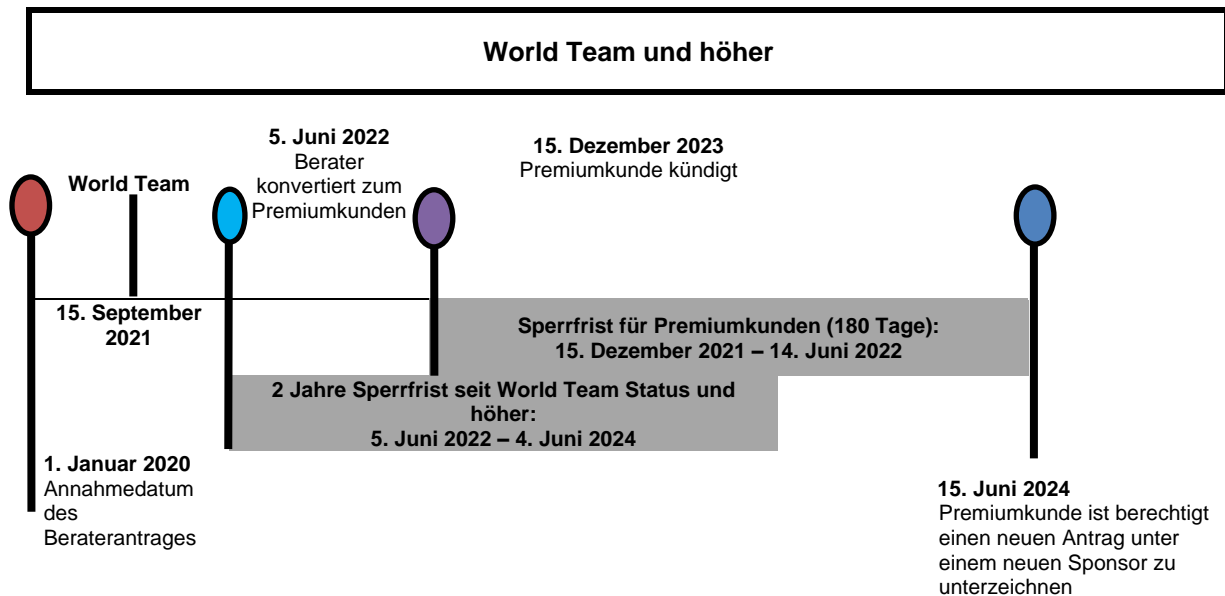
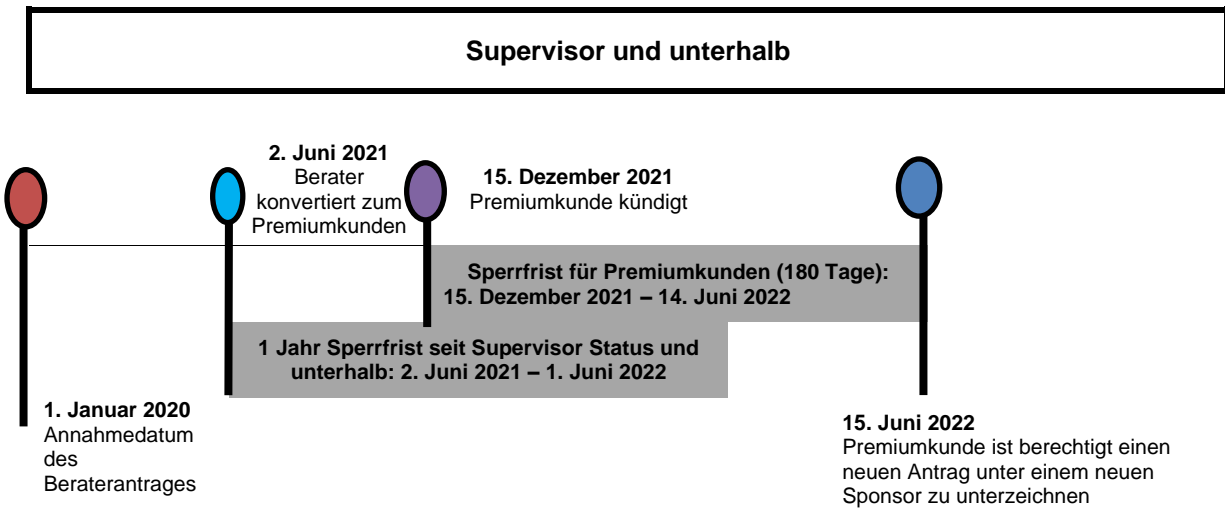
Beispiel 2: Der Berater versäumt die Zahlung der jährlichen Bearbeitungsgebühr



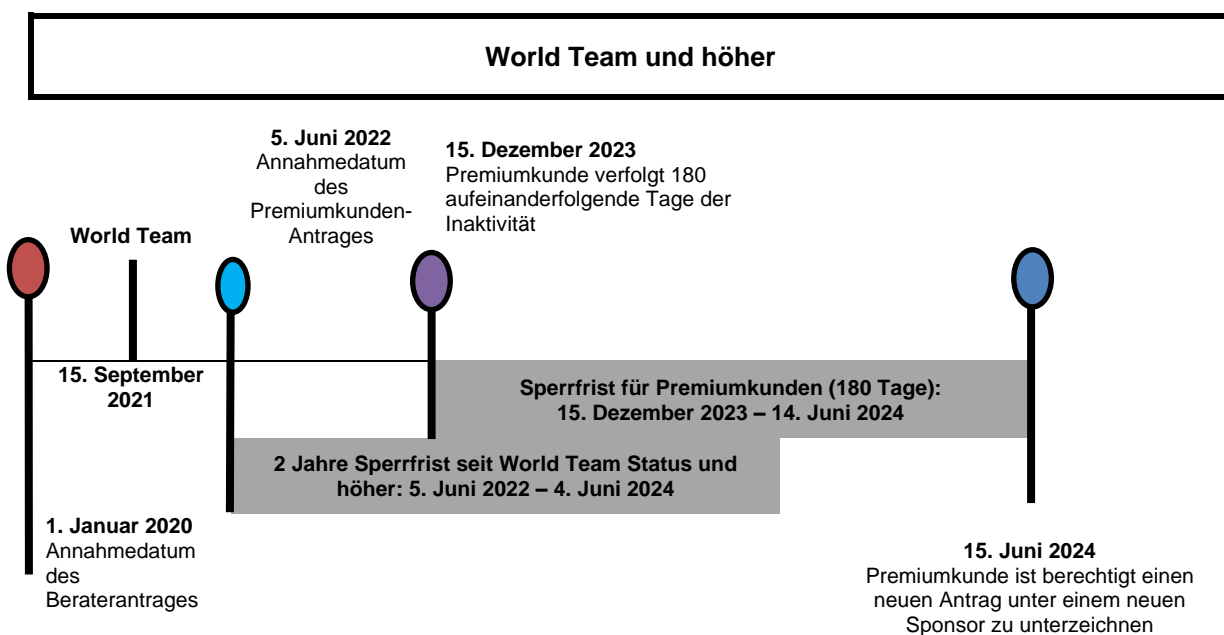
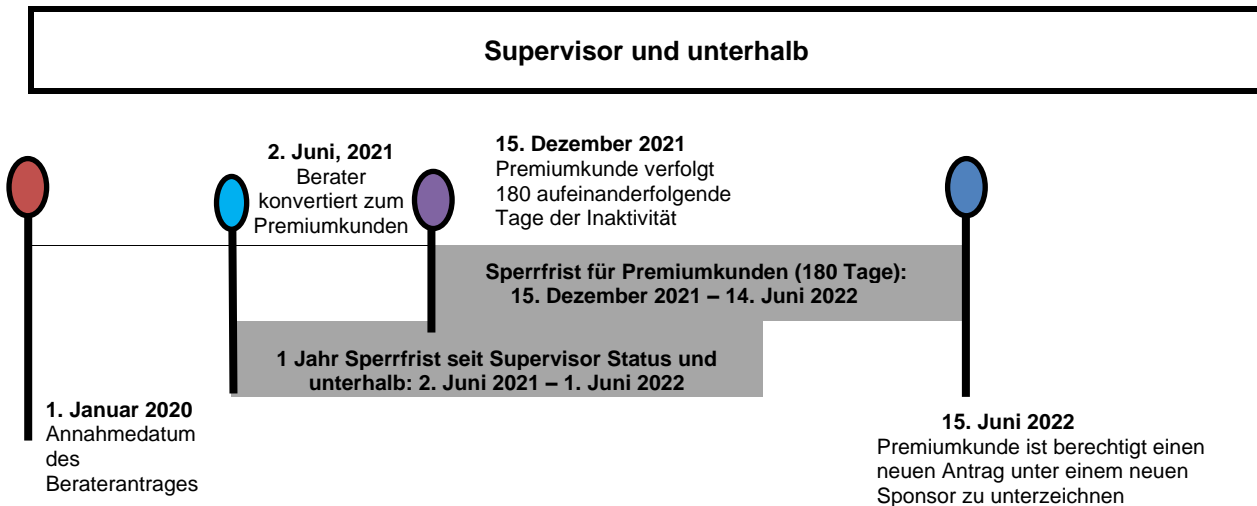
**Beispiel 3: Premiumkunde kündigt**



**Beispiel 4: Berater konvertiert zum Premiumkunden und kündigt**



## Beispiel 5: Berater konvertiert zum Premiumkunden und möchte seinen Sponsor wechseln



Nach Ablauf der Sperrfrist kann das ehemalige Teilnehmer eine neue Beraterschaft oder eine Mitgliedschaft als Premiumkunde unter einem anderen Sponsor beantragen.

### Ausnahmen von der Sperrfrist

Wenn das ehemalige Teilnehmer seine Beraterschaft oder seine Mitgliedschaft als Premiumkunde unter dem ursprünglichen Sponsor wiederaufnehmen will und der Sponsor unverändert in seiner Organisation verblieben ist, kann HERBALIFE NUTRITION auf die Einhaltung einer Sperrfrist verzichten.

Wenn ein Premiumkunde während eines Zeitraums von 180 aufeinander folgenden Tagen nach der Annahme des Premiumkunden-Antrags durch HERBALIFE NUTRITION keine Bestellaktivität hat, kann der Premiumkunde einen neuen Premiumkunden-Antrag unter einem anderen Sponsor unterzeichnen [Hinweis: Diese Ausnahme gilt nicht für selbständige Berater, die zum Premiumkunden konvertieren].

## 2.2 ÜBERTRAGUNG IHRER BERATERSCHAFT

### 2.2.1 Abtretung, Verkauf oder Übertragung einer Beraterschaft

Abtretung, Verkauf oder Übertragung von Rechten oder Anteilen aus einer Beraterschaft sind ohne vorherige, schriftliche Genehmigung durch HERBALIFE NUTRITION in dessen ausschließlichem und alleinigem Ermessen nicht gestattet.

Berater dürfen Beraterschaften nicht übertragen um die Regeln und Richtlinien oder gesetzlichen Bestimmungen zu umgehen. Wenn HERBALIFE NUTRITION feststellt, dass das Verhalten oder die Handlungsweise des ehemaligen Beraters (des Übertragenden) bzw. des Ehe- oder Lebenspartners des Übertragenden nach Genehmigung des Antrags auf Übertragung gegen eine der Regeln verstößt, hat HERBALIFE NUTRITION das Recht, Sanktionen gegen die übertragene Beraterschaft zu verhängen.

### 2.2.2 Abtretung oder Übertragung nur an Außenstehende

Eine Beraterschaft kann nur an eine Person abgetreten oder übertragen werden, die kein HERBALIFE NUTRITION-Berater ist. Ausnahmen sind gemäß [Regel 2.4](#) festgelegt. HERBALIFE NUTRITION wird keinen Antrag anerkennen, wenn der vorgeschlagene Berater (Empfänger der Übertragung) in den vorangegangenen 12 Monaten auf jegliche Art in einem HERBALIFE NUTRITION-Geschäft aktiv war.

### 2.2.3 Status und Privilegien

Der Erfolg eines Beraters hängt allein von seiner persönlichen Leistung ab. Bei Erteilung einer Genehmigung für eine Abtretung oder Übertragung werden aus diesem Grund der durch den Berater erworbene Status und seine Privilegien nicht in jedem Fall zusammen mit der Beraterschaft übertragen. Der Empfänger der Übertragung muss unter Umständen alle Qualifikationsbedingungen für den entsprechenden Status und damit verbundene Einkommensmöglichkeiten nach Vornahme der Abtretung oder Übertragung erfüllen. Dies bezieht sich unter anderem auf den Supervisor- und TAB Team-Status, Qualifikationen für die Vacations und andere Rechte des einzelnen Beraters.

### 2.2.4 Verantwortung nach der Übertragung einer Beraterschaft

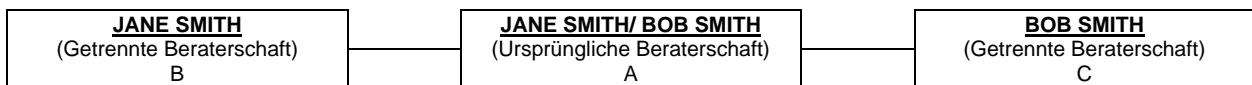
Nach Übertragung der Beraterschaft:

- haftet der Empfänger der Übertragung gegenüber HERBALIFE NUTRITION für jeglichen Verstoß gegen diese Regeln, die durch oder für den Übertragenden in Bezug auf die Beraterschaft begangen wurden.
- werden in einem Zeitraum von sechs Monaten ab dem Datum der Übertragung alle Handlungen des Übertragenden bzw. seines Ehe- oder Lebenspartners, die einen Verstoß gegen die Regeln darstellen würden, wenn der Übertragende noch Berater wäre, als Verstöße des Empfängers der Übertragung behandelt.

## 2.3 TRENNUNG, SCHEIDUNG UND AUFLÖSUNG EINER EINGETRAGENEN LEBENSPARTNERSCHAFT

### 2.3.1 Beantragung einer neuen Beraterschaft

Wenn der Ehe- oder Lebenspartner eines Beraters sein HERBALIFE NUTRITION-Geschäft während einem Scheidungsverfahren oder unmittelbar nach der Scheidung oder Auflösung der Lebenspartnerschaft weiterführen will, müssen jeweils der Berater und sein Ehepartner/Lebenspartner eine eigene, separate Beraterschaft unter dem Sponsor des ursprünglichen Beraters beantragen. HERBALIFE NUTRITION setzt dann die Rabattvorteile der ursprünglichen Beraterschaft aus und schreibt jeder neuen getrennten Beraterschaft die Geschäftsaktivität der ursprünglichen Beraterschaft mittels einer sogenannten „Association“ gut (vgl. [Regel 2.3.4](#)). Jeder Berater muss unter der neuen Berater-ID sein oder ihr Geschäft weiterführen.



Die ursprüngliche Beraterschaft, einschließlich der Downline, kann nicht zwischen dem Berater und dessen früherem Ehepartner/Lebenspartner aufgeteilt werden. Beispielsweise darf die Beraterschaft nicht unter sich zu je 50 % Besitzanteil „aufgeteilt“ werden.

Zum Einrichten einer neuen Beraterschaft benötigt HERBALIFE NUTRITION die folgenden Dokumente:

#### Von einem Ehepaar, das die Scheidung bereits eingereicht hat

- Neue, vollständig ausgefüllte und unterschriebene Berateranträge für den jeweiligen Berater und den Ehepartner unter dem Sponsor der ursprünglichen Beraterschaft.
- Ein unterschriebenes, notariell beglaubigtes Scheidungs- und Trennungs-Formular.
- Eine Kopie der Formulare „Antrag auf Übertragung der Beraterschaft aufgrund von Scheidung/Trennung“, der Trennungsvereinbarung oder des endgültigen Scheidungsurteils für den Berater und den Ehepartner.
- Die neuen, vollständig ausgefüllten und unterschriebenen Anträge auf TAB Team-Produktionsbonus unter Angabe der Berater-ID der neuen getrennten Beraterschaft für den Berater und den Ehepartner (nur erforderlich für TAB Team-Berater).

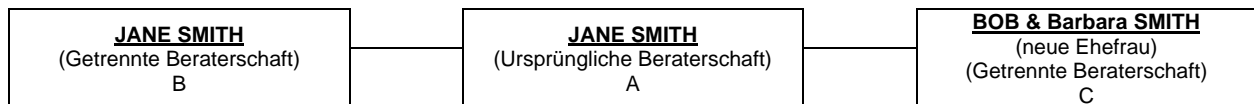
#### Von Partnern, die sich gerade trennen und ihre Lebenspartnerschaft auflösen

- Neue, vollständig ausgefüllte und unterschriebene Berateranträge für den Berater und den Lebenspartner unter dem Sponsor der ursprünglichen Beraterschaft

- Ein unterschriebenes, notariell beglaubigtes Formular „Antrag auf Übertragung der Beraterschaft aufgrund von Aufhebung der Lebenspartnerschaft“ von beiden Seiten.  
(Wenn nicht beide Seiten das unterschriebene und notariell beglaubigte Formulareinreichen, ist ein Gerichtsurteil erforderlich, durch das die Auflösung der Partnerschaft bestätigt wird).
- Die neuen, vollständig ausgefüllten und unterschriebenen Anträge auf TAB Team-Produktionsbonus für den Berater und den Lebenspartner unter Angabe der Berater-ID der neuen getrennten Beraterschaft (nur erforderlich für TAB Team-Berater).

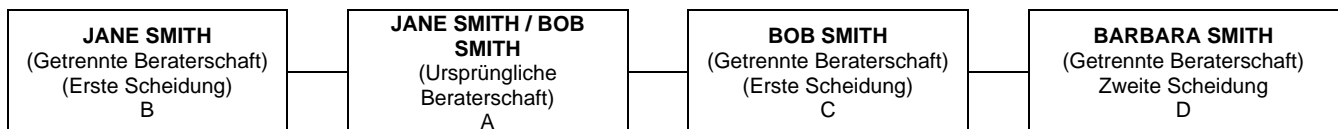
Sollte einer der beiden Berater erneut heiraten oder eine neue Lebenspartnerschaft eingehen, kann der neue Ehe- oder Lebenspartner in die neue getrennte Beraterschaft dieses Beraters zu Anerkennungszwecken mit aufgenommen werden.

Sollte einer der beiden Berater erneut heiraten oder eine neue Lebenspartnerschaft eingehen, kann der neue Ehe- oder Lebenspartner in die neue getrennte Beraterschaft dieses Beraters zu Anerkennungszwecken mit aufgenommen werden



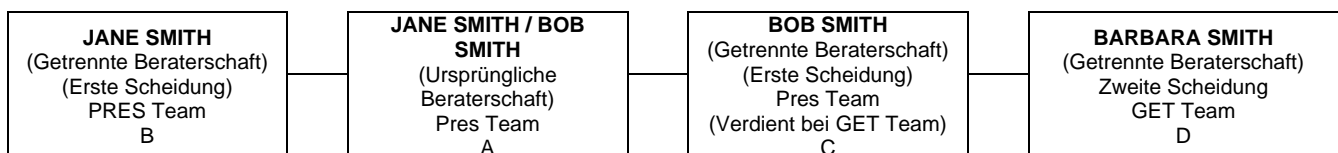
Mehr als eine Auflösung der Lebenspartnerschaft oder Scheidung:

HERBALIFE NUTRITION akzeptiert nur einmalig die Trennung einer Beraterschaft aufgrund einer Scheidung oder Auflösung einer Lebenspartnerschaft. Wenn zum Beispiel Bob und Barbara sich scheiden lassen, kann Barbara eine neue separate Beraterschaft beginnen („D“), aber sie wird nicht mit Bobs Beraterschaft („C“) verbunden sein. Siehe folgendes Schaubild:



**Neu eingefügt:**

Barbaras Beraterschaftsstatus wird auf der Basis der Geschäftstätigkeit der Beraterschaft („C“) festgelegt. Zum Beispiel verdient die Beraterschaft („C“) bei GET Team, so wird Barbaras neue Beraterschaft („D“) mit dem GET-Team-Status gegründet.



### 2.3.2 Anträge auf Änderung der ursprünglichen Beraterschaft

HERBALIFE NUTRITION akzeptiert Anträge auf Änderung der ursprünglichen Beraterschaft. Alle Anträge müssen schriftlich eingereicht werden und von beiden Parteien unterzeichnet und notariell beglaubigt sein, es sei denn, HERBALIFE NUTRITION erhält eine beglaubigte Kopie des endgültigen Scheidungsurteils.

Entfernen des Namens des Ehe- oder eingetragenen Lebenspartners: Um den Namen eines Ehe- oder eingetragenen Lebenspartners aus der Beraterschaft zu entfernen, muss HERBALIFE NUTRITION ein vollständig ausgefülltes Formular zur Löschung des Ehe- bzw. des eingetragenen Lebenspartners vorliegen.

Zahlungen: Zur Änderung der Auszahlung von Einkünften muss HERBALIFE NUTRITION ein vollständig ausgefülltes Formular „Antrag auf Aufteilung der Einkünfte nach Scheidung“ erhalten. Folgeanträge müssen von beiden Parteien unterschrieben und notariell beglaubigt sein. Das Einkommen der ursprünglichen Beraterschaft wird an die hinterlegte Adresse versendet, sofern nicht jede der Parteien einen schriftlichen und notariell beglaubigten Antrag auf anderweitige Übermittlung stellt.

Übertragungen: HERBALIFE NUTRITION muss ein vollständig ausgefülltes Scheidungs- und Trennungsformular bzw. das Formular „Antrag auf Übertragung der Beraterschaft aufgrund von Aufhebung der Partnerschaft“ eingereicht werden, um eine Beraterschaft auf eine Person zu übertragen, die weder der Berater noch der frühere Ehe- oder Lebenspartner ist.

Überträgt ein Berater eine Beraterschaft um eine neue Beraterschaft zu beginnen:

- muss die neue Beraterschaft völlig unabhängig von der ursprünglichen Beraterschaft sein.
- basieren die Fortschritte im Vertriebs- und Marketingplan, Royalty Override-Einkünfte, Produktionsboni und andere Einkünfte ausschließlich auf den in der neuen Beraterschaft erreichten Leistungen.

Damit HERBALIFE NUTRITION den neuen Beraterantrag innerhalb eines Jahres nach der Übertragung annimmt:

- muss der Sponsor der ursprünglichen Beraterschaft auch der Sponsor der neuen Beraterschaft sein.

- erhält die neue Beraterschaft den Status der ursprünglichen Beraterschaft zum Zeitpunkt der Übertragung.

Wenn die zu übertragende Beraterschaft in Verbindung mit einer anderen Beraterschaft infolge einer früheren Scheidung steht, so wird die übertragene Beraterschaft nicht länger mit dieser Beraterschaft verbunden sein.

### 2.3.3 Geschäftstätigkeit unter einem anderen Sponsor/Unterstützung in einer anderen Beraterschaft

Zum Einrichten einer Beraterschaft unter einem anderen Sponsor benötigt HERBALIFE NUTRITION die folgenden Dokumente von dem Berater oder dessen Ehe- oder Lebenspartner:<sup>13</sup>

#### Von einem Ehepaar, das die Scheidung bereits eingereicht hat

- Den neuen, vollständig ausgefüllten Beraterantrag im eigenen Namen.
- Das unterschriebene, notariell beglaubigte Scheidungs- und Trennungsformular.
- Die Kopie des „Antrages auf Übertragung der Beraterschaft aufgrund von Scheidung/Trennung“ oder des endgültigen Scheidungsurteils bzw. Unterlagen eines Gerichts, in denen ein Zwischenbescheid die Auflösung der ehelichen Gütergemeinschaft bestätigt (nur für TAB Team Berater zutreffend).

#### Von Partnern, die sich gerade trennen und ihre Lebenspartnerschaft auflösen

- Den neuen, vollständig ausgefüllten Beraterantrag im eigenen Namen.
- Das unterschriebene, notariell beglaubigte Formular „Antrag auf Übertragung der Beraterschaft aufgrund von Auflösung der Lebenspartnerschaft“ von beiden Seiten.  
(Wenn nicht beide Seiten das unterschriebene und notariell beglaubigte Formular einreichen, ist ein Gerichtsurteil erforderlich, durch das die Auflösung der Partnerschaft bestätigt wird).

Darüber hinaus hat der Berater oder der Ehe- oder Lebenspartner die Sperrfrist einzuhalten. Die Sperrfrist wird festgelegt gemäß [Regel 2.1.9](#) (Einhaltung der Sperrfrist) bzw. gemäß dem Datum der Ausstellung des zugesandten Gerichtsdokuments, je nachdem, welcher Zeitpunkt der spätere ist.

Achtung: Zum Einrichten einer neuen Beraterschaft unter einem anderen Sponsor ist der Kauf eines HMP erforderlich und die Rabattvorteile beginnen bei 25 % Rabatt ohne Verbindung zur ursprünglichen Beraterschaft.

### 2.3.4 Scheidung / Auflösung einer Lebenspartnerschaft und der HERBALIFE NUTRITION-Marketingplan

Gesamtvolumen: Für die Ermittlung der Volumenpunkte der jeweiligen, getrennten Beraterschaften werden die Volumenpunkte aus der eigenen Beraterschaft und der ursprünglichen Beraterschaft berücksichtigt („Association“). So wird die Berechtigung zum Erhalt von Royalty Override-Einkünften, Qualifikationen, Re-Qualifikationen bzw. Produktionsboni ermittelt.

Um festzulegen, auf welchem Prozentlevel Royalty Override-Einkünfte zu zahlen sind, wird das Volumen der beiden getrennten Beraterschaften und das Volumen der ursprünglichen Beraterschaft addiert.

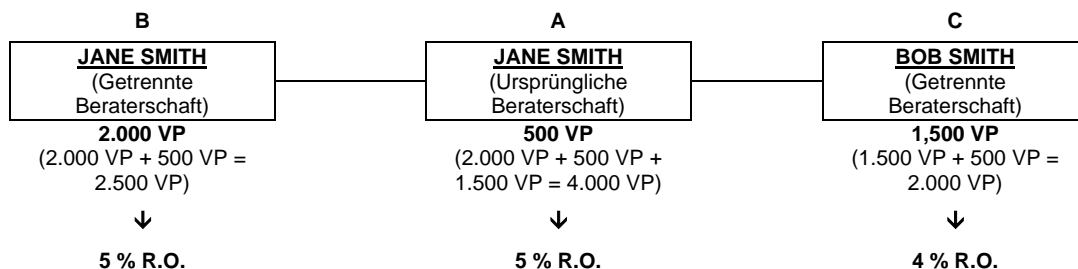
Die Höhe der möglichen Produktionsbonus-Einkünfte für die ursprüngliche Beraterschaft wird durch die Leistung der erfolgreicherer der beiden getrennten Beraterschaften bestimmt.

**Beispiel:**

#### Volumenpunkte

Das Volumen von B und C wird wie folgt ermittelt:

**B + A und C + A**



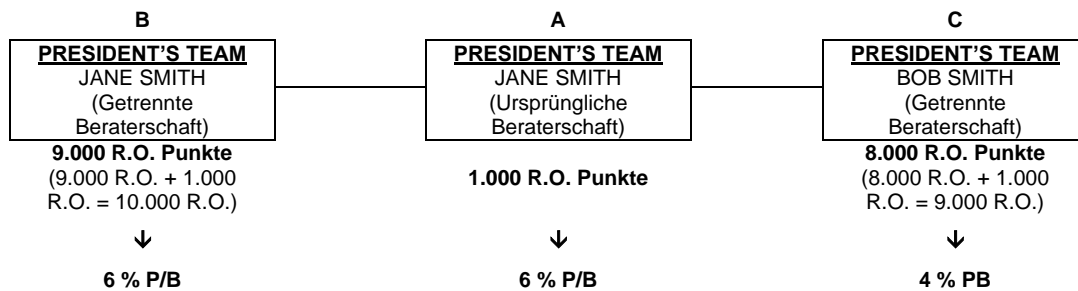
<sup>13</sup> Formulare und Anträge sind über Member Services erhältlich.



## Royaltypunkte

Die Royaltypunkte zur Ermittlung des Produktionsbonus werden wie folgt ermittelt:

**B + A und C + A**



**Vorgaben:** Die getrennten Beraterschaften müssen alle Vorgaben zum Erhalt von Royalty Override-Einkünften einhalten. Darüber hinaus muss jede getrennte Beraterschaft das wertentsprechende Volumen für die eigenen Downline-Berater erreichen, die sich zum Supervisor qualifizieren möchten. Die Rabattvorteile der ursprünglichen Beraterschaft werden temporär weitergeführt, um die Erfüllung der Vorgaben zum wertentsprechenden Volumen der Downline-Qualifikanten zu gewährleisten.

**Anerkennung:** Jede Beraterschaft wird für ihre eigenen Leistungen gemäß des Vertriebs- und Marketingplans ausgezeichnet. Für die ursprüngliche Beraterschaft werden keine Anerkennungen gewährt. Wenn die ursprüngliche und eine getrennte Beraterschaft den President's Team-Status erreichen, erhält der Upline President's Team-Berater nur einen Diamanten. Das entspricht der Vorgehensweise für Beraterschaften, die nicht von einer Scheidung oder Auflösung einer Lebenspartnerschaft betroffen sind. Falls sich eine getrennte Beraterschaft für den Erhalt eines Diamanten qualifiziert, erhält nur diese Beraterschaft einen neuen Diamant-Status.

**Events:** Die Regeln für die Teilnahme an Events sind von dem jeweiligen Event abhängig und können variieren. Bitte beachten Sie die entsprechenden Informationen zu den Events um mehr über Unterbringung, Tickets, Transport usw. zu erfahren.

### 2.4 VERERBUNG DER BERATERSCHAFT (ERBSCHAFTSREGEL)<sup>14</sup>

Verstirbt ein Berater, kann die Beraterschaft des Verstorbenen, unter Einhaltung der aktuell anwendbaren Gesetze, der Regeln und mit der Genehmigung von HERBALIFE NUTRITION, die nicht unbillig verweigert werden darf, auf einen Erben übertragen werden.<sup>15</sup>

Der Berater darf Inhaber von drei Beraterschaften sein – seiner eigenen sowie bis zu zwei weiteren Beraterschaften, die durch Vererbung übernommen wurden. Eine vererbte Beraterschaft kann direkt auf den jeweiligen Erben übertragen werden oder, im Falle einer Beraterschaft mit TAB Team-Level, auch auf ein Unternehmen, das dem Erben gehört.<sup>16</sup>

Auf die Sperrfrist bei einer vererbten Beraterschaft (gemäß [Regel 2.1.9](#)) kann unter den folgenden, zusätzlichen Bedingungen verzichtet werden, wenn eigene Beraterschaft des Erben sowie die vererbte(n) Beraterschaft(en) in vertikaler Linie (in derselben Linie).

Der Erbe muss allein im eigenen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION zur Übertragung der Beraterschaft des Verstorbenen geforderten Unterlagen bereitstellen.

Anfragen auf die Kündigung einer Beraterschaft im Sterbefall sind direkt an die Member Services Abteilung zu richten.

<sup>14</sup> Für die Nachlassplanung und Vererbung steht das Business Continuation-Programm zur Verfügung, um die Kontinuität Ihrer Beraterschaft zu unterstützen. Bitte wenden Sie sich an Member Services, um weitere Informationen zu erhalten.

<sup>15</sup> Formulare und Anträge für die Übertragung einer Beraterschaft im Sterbefall sind über Member Services erhältlich.

<sup>16</sup> Vererbte Beraterschaften werden separat betrachtet. Dies betrifft die Geschäftstätigkeit, die Verkaufsumsätze sowie die darauf basierenden Verdienstmöglichkeiten gemäß dem Vertriebs- und Marketingplan. Ausgenommen von dieser Regelung sind die insgesamt erreichten Volumenpunkte (Lifetime Achievement). Hierfür ist es erlaubt, die Volumenpunkte der eigenen Beraterschaft des Erben und die der vererbten Beraterschaft zu kombinieren. Der Erbe ist verantwortlich für die Zahlung von Gebühren, Geldstrafen (falls zutreffend) und allen weiteren für jede von ihm geführten Beraterschaften anfallenden Gebühren sowie für Forderungen der jeweiligen Beraterschaft.

## 2.5 BEENDIGUNG IHRER BERATERSCHAFT

Es ist das Ziel von HERBALIFE NUTRITION, die Bedürfnisse und Erwartungen aller, die am Verkauf der HERBALIFE NUTRITION-Produkte bzw. am Aufbau eines stabilen selbständigen Geschäfts interessiert sind, optimal zu erfüllen oder diese sogar zu übertreffen. Dementsprechend soll dieser Abschnitt in erster Linie sicherstellen, dass vor allem neue Berater das Engagement von HERBALIFE NUTRITION für ihren eigenen Erfolg erkennen und verstehen, wie wertvoll ihre Verbindung mit HERBALIFE NUTRITION ist.

### 2.5.1 Kündigung einer Beraterschaft

Ein Berater kann seine Beraterschaft jederzeit durch Zusenden einer schriftlichen Mitteilung an die Member Services-Abteilung kündigen. Anfragen per E-Mail werden auch akzeptiert, vorausgesetzt, die Kündigung wird von der im System hinterlegten E-Mail Adresse versendet. Die Kündigung ist wirksam sobald HERBALIFE NUTRITION das Kündigungsschreiben erhalten und angenommen hat.

### 2.5.2 Kündigung innerhalb von 90 Tagen

Sollte sich ein Berater innerhalb von 90 Tagen nach dem Datum, an dem HERBALIFE NUTRITION den Beraterschaftsantrag und die Vereinbarung („Beraterantrag“) angenommen hat, zur Kündigung entschließen, kann dem kündigenden Berater der volle Kaufpreis von HERBALIFE NUTRITION- Beraterpack (HMP) erstattet werden.

### 2.5.3 Rücknahme Lagerbestand

Unbenutzte Produkte und Materialien, die innerhalb der letzten 12 Monate vor Eingang der Kündigung bei HERBALIFE NUTRITION erworben wurden, können bei einer Kündigung durch einen Berater an das Unternehmen zurückgegeben werden sofern sie ungeöffnet und im wiederverkaufsfähigen Zustand sind. Für alle nicht direkt bei HERBALIFE NUTRITION erworbenen Produkte muss der kündigende Berater einen Kaufnachweis vorlegen. HERBALIFE NUTRITION organisiert die Abholung der Produkte und übernimmt die Kosten für die Rücksendung. Es werden keine Kosten für Versand und Bearbeitung der ursprünglichen Bestellung erstattet.

**Beim Direktvertrieb geht es vor allem um den Wert, der den Kunden durch persönliche Beziehungen und durch persönlichen Kundenservice geboten wird. Nur durch diese persönlichen Beziehungen können die Kunden auf sie abgestimmte Produktschulungen genießen und als Teil der HERBALIFE NUTRITION-Gemeinschaft von vielen sozialen und sportlichen Aktivitäten profitieren. Diese Bestandteile bilden die Grundlage des stabilen, nachhaltigen Einzelhandelsgeschäfts, das nach wie vor die Grundlage jeder Beraterschaft darstellt.**

### 3.1 IHRE GESCHÄFTSTÄTIGKEIT

#### 3.1.1 Regelkonformität allgemein

In jedem Land, in dem HERBALIFE NUTRITION Berater Ihr Geschäft ausüben, sind diese dazu verpflichtet, alle anwendbaren Gesetze und Regeln einzuhalten, einschließlich aller Gesetze und Regeln, die in jeglicher Weise das HERBALIFE NUTRITION Geschäft betreffen. Die Berater müssen diese Regeln mit ihren Downline-Beratern besprechen.

Des Weiteren dürfen Berater keine anderen Berater oder Premiumkunden dazu ermutigen, gegen die Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder gegen andere geltende Gesetze oder Regeln von HERBALIFE NUTRITION zu verstoßen.

#### 3.1.2 Berater sind selbständig

Als Berater sind Sie selbständiger, unabhängiger Vertragspartner, der unter anderem selber darüber entscheidet, wieviel Zeit, Ausgaben und eigene Arbeit Sie für Ihr Geschäft investieren möchten. Als unabhängiger Vertriebspartner sind Sie weder Angestellter, Vertreter, Franchisenehmer, Treuhänder oder Repräsentanten von HERBALIFE NUTRITION oder anderen Beratern. Als selbständiger Vertragspartner genießen Sie keine der für einen HERBALIFE NUTRITION-Angestellten ggf. bestehenden Rechte oder Privilegien und dürfen dies auch nicht behaupten oder andeuten.

#### 3.1.3 Gewerbeanmeldung & Steuern

Die Richtlinien und Vorschriften sind je nach Land unterschiedlich und ändern sich häufig in Bezug auf:

- Gewerbeanmeldungen,
- Umsatzsteuer (Offenlegung, Erhebung, Erfassung und Meldung),
- sonstige Steuern.

Die Berater sind verpflichtet, beim Betrieb ihres Herbalife Nutrition-Geschäfts alle Vorgaben für die Gewerbeanmeldung, die Lizenzvergabe sowie alle Steuer- und Meldepflichten zu beachten, unabhängig davon, ob der Verkauf offline oder online erfolgt.

Auf Anforderung von Herbalife Nutrition müssen die Berater ihre Gewerbe- und/oder Steueranmeldung vorlegen. Darüber hinaus sind die Berater für alle Änderungen von zuvor angegebenen Daten verantwortlich und müssen Herbalife Nutrition unverzüglich darüber informieren.

#### 3.1.4 Wahrung des Ansehens und Rufes von HERBALIFE NUTRITION

Ein Berater darf (sowohl im Rahmen ihres HERBALIFE NUTRITION-Geschäftes sowie auch außerhalb) nichts unternehmen, was unehrliches Verhalten, kriminelle Aktivitäten oder moralisches Fehlverhalten beinhalten könnte oder was nach dem ausschließlich alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION hinsichtlich des Rufes, des Ansehens des Unternehmens, seiner Produkte, seines geistigen Eigentums oder dem Firmenwert von HERBALIFE NUTRITION, der Beraterschaft allgemein oder des betroffenen Beraters beeinträchtigen, beeinflussen oder schaden könnte.

#### 3.1.5 Einsatz von Dritten zur Unterstützung der Beraterschaft

Das Geschäftsmodell von Herbalife Nutrition beruht auf der persönlichen Beziehung der Berater zu ihren jeweiligen Kunden, die entsprechend anerkannt wird. Die Berater dürfen zwar Dritte zur Unterstützung und Hilfe für die Ausübung ihres Herbalife Nutrition-Geschäfts einsetzen (vgl. [Regel 3.1.6](#)), allerdings dürfen diese dritten Personen ausschließlich Unterstützung für Verwaltungsaufgaben und bei der Produktauslieferung leisten. Die Berater müssen gewährleisten, dass sie die in [Regel 4.3.8](#) festgelegten Verpflichtungen zur Kundenbetreuung persönlich erfüllen.

#### 3.1.6 Verantwortung für das Verhalten Dritter, die unterstützend in einer Beraterschaft mitwirken

Berater sind verantwortlich für das Verhalten und die Handlungen aller Dritten, die unterstützend in einer Beraterschaft mitwirken.

### 3.1.7 Haltung von HERBALIFE NUTRITION gegenüber sonstigen Organisationen

HERBALIFE NUTRITION-Meetings oder andere mit HERBALIFE NUTRITION in Verbindung stehende Aktivitäten dürfen nicht als Plattform für die Verbreitung von persönlichen Überzeugungen, die nicht in Bezug zu HERBALIFE NUTRITION stehen, oder für Werbung für andere kommerzielle oder gemeinnützige Organisationen, Unternehmen, Veranstaltungen oder Einzelpersonen genutzt werden.

Das HERBALIFE NUTRITION-Geschäft bietet gleiche Chancen für alle, unabhängig von Geschlecht, ethnischer Zugehörigkeit, Glauben, Staatsangehörigkeit, Abstammung, Hautfarbe, Alter, Familienstand, Gesundheitszustand/Beeinträchtigung, sexueller Orientierung, Geschlechtsidentität, Ausdruck Ihrer Geschlechtsidentität, Veteranenstatus oder politischer Zugehörigkeit.

Ebenso dürfen Berater keine Literatur oder andere Materialien, mit denen für eine andere Organisation oder ein anderes Individuum geworben oder ein Bezug zu HERBALIFE NUTRITION angedeutet wird, unabhängig davon, ob religiös, politisch, geschäftlich oder gesellschaftlich, einbeziehen.

### 3.1.8 Unternehmensfremde Produkte oder Dienstleistungen

Während der Beraterschaft dürfen weder Berater noch deren Ehe- oder Lebenspartner anderen Beratern, Premiumkunden oder Kunden die Produkte oder die Einkommensmöglichkeit von anderen MLM- oder Direktvertriebsunternehmen anbieten oder dafür werben.

### 3.1.9 Anteilsbegrenzung an anderen Firmen für TAB-Team Berater

HERBALIFE NUTRITION TAB Team-Berater dürfen kein Berater oder Vertriebspartner von anderen MLM- oder Direktvertriebsunternehmen oder anderweitig für diese aktiv sein bzw. für deren Produkte, Dienstleistungen oder Einkommensmöglichkeiten werben.

HERBALIFE NUTRITION TAB Team-Berater dürfen nicht mehr als einen Anteil von fünf Prozent an anderen Direktvertriebs- oder MLM-Unternehmen besitzen.<sup>17</sup>

### 3.1.10 Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans

**Der Vertriebs- und Marketingplan bildet die Grundlage des HERBALIFE NUTRITION Vertriebssystems, das sowohl den Beratern als auch den Kunden in einer einzigartigen Art und Weise dient. Der Vertriebs- und Marketingplan ermöglicht die Vergütung für Berater für die Schulung, Betreuung, Leitung und Entwicklung einer Organisation von Downline-Beratern, die Produkte für den rechtmäßigen Weiterverkauf an Endkunden oder für den eigenen, persönlichen Verbrauch kauft.**

**Die Aufrechterhaltung der Integrität, des Sinnes und Zieles des Vertriebs- und Marketingplans ist für das Unternehmen und seine Berater von entscheidender Bedeutung. Berater, die den Vertriebs- und Marketingplan manipulieren, schaden dem kundenorientierten Charakter des Geschäftsmodells von HERBALIFE NUTRITION und der sogenannten „Distributor Difference“. Sie stören außerdem den Multi-Level Aspekt des Marketingplans und können einem anderen Berater die ihm rechtmäßig zustehenden finanziellen Belohnungen vorenthalten. Regelwidrigkeiten dieser Art können auch die Kontinuität der Versorgung und Lieferung von HERBALIFE NUTRITION Produkten an Kunden beeinträchtigen. Nur durch die Einhaltung der höchsten ethischen und kundenorientierten Standards kann HERBALIFE NUTRITION den Wert der Marke HERBALIFE NUTRITION zum Vorteil aller Berater gewährleisten und sichern.**

Berater dürfen weder direkt noch indirekt Aktivitäten, Geschäftspraktiken oder Verhaltensweisen vorweisen, die eine Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans darstellen. Berater dürfen Produktkäufe nicht organisieren oder arrangieren, mit dem primären Ziel, dass ein anderer Berater eine Multi-Level Vergütung oder Anerkennung im Rahmen des Vertriebs- und Marketingplans erhält (im Gegensatz zum Kauf von Produkten in angemessenen Mengen zum Zwecke des Weiterverkaufs an Endkunden oder für den Eigenbedarf).

**Im Folgenden finden Sie eine nicht erschöpfende Liste von Beispielen für Verhaltensweisen, die auf eine Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans hinweisen können:**

#### **Bestellungen**

- Erwerb von Produkten auf den Namen eines anderen Beraters (außer wie ausdrücklich in der [Regel 1.1.7](#) Ordnungsgemäßer Einkauf erlaubt), einschließlich Platzierung von Bestellungen auf dem [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) Konto eines anderen Beraters und/oder gemeinsame Nutzung von Kreditkarteninformationen
- Weiterleitung von Bestellanfragen der Kunden zu einem anderen Downline-Berater, einschließlich Annahme und Durchführung der Kundenbestellung anstelle des Beraters, bei dem der Kunde seine Bestellung platziert hat

<sup>17</sup> Dazu zählt auch die direkte oder indirekte Beteiligung an anderen Direktvertriebs- oder MLM-Unternehmen durch andere Personen, Organisationen oder Vorgehensweisen.

- Verwirrung oder Täuschung der Kunden hinsichtlich der Identität des Beraters, bei dem der Kunde bestellt hat oder bestellen wird
- Strategische Entmutigung des Downline-Beraters Bestellungen zu platzieren zu Gunsten des Upline-Beraters oder mit dem Endergebnis, dass dieser Upline-Berater tatsächlich von dem Vertriebs- und Marketingplan profitiert (wie z. B. Berater A bittet den Downline-Berater B darum, das Volumen nicht zu platzieren, sodass die Royalty Overrides in der Organisation von dem Berater A nach oben wandern)
- Anstiftung oder Ermutigung eines Downline-Beraters die Bestellungen zu platzieren, als eine Strategie für den Upline-Berater, um davon zu profitieren oder mit dem Endergebnis, dass der Upline-Berater tatsächlich von dem Vertriebs- und Marketingplan profitiert (wie z. B. Berater A bittet den Downline-Berater B darum, seine Bestellungen bis zu einem bestimmten Volumen zu platzieren, das für Berater A erforderlich ist, um Einkünfte zu erhalten. Danach wird der Downline-Berater C darum gebeten, die Bestellungen bis zu einem bestimmten Volumen zu platzieren, das für den Berater A erforderlich ist, um Einkünfte zu erhalten).

### **Unzulässige Antragstellung**

- Ausfüllen des Antragsformulars mit falschen oder irreführenden Informationen.
- Ausfüllen des Antragsformulars für eine nicht existierende Person oder eine Person, die nicht wirklich und selbständig ihre HERBALIFE NUTRITION Beraterschaft betreibt.
- Anmeldung neuer Bewerber untereinander, wenn sie vorher keine Beziehung zu diesem Berater oder zueinander haben.
- Einem Bewerber versprechen, dass ein Sponsor oder ein Upline-Berater ihm Downline-Berater zuweisen wird, sobald er Berater wird.
- Anmelden eines Premiumkunden, der kein legitimer Einzelhandelskunde ist, der für den persönlichen Verbrauch seines Haushalts kauft.

### **Sonstiges**

- Wenn Sie keine Informationen an HERBALIFE NUTRITION melden, die darauf hindeuten, dass eine andere Person möglicherweise an der Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans beteiligt ist
- Aufklärung oder Ermutigung anderer Berater, sich an der Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans zu beteiligen.

### **Verstöße und Sanktionen**

HERBALIFE NUTRITION untersucht die Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans gemäß der in Kapitel 10 beschriebenen Vorgehensweise bei Verstößen von HERBALIFE NUTRITION. Die Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans stellt einen schwerwiegenden Verstoß gegen den Antrag auf Beraterschaft dar. HERBALIFE NUTRITION hat Anspruch auf alle verfügbaren Rechtsmittel, einschließlich der Kündigung des Antrages auf Beraterschaft, ohne vorherige schriftliche Verwarnung. Der Berater haftet in diesem Fall auch für alle Schäden, die HERBALIFE NUTRITION als Folge der Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans davonträgt. Andere Sanktionen können den Verlust von Einkommen und Qualifikationen der Beraterschaften von allen (direkt oder indirekt) Beteiligten beinhalten. Um finanzielle Nachteile für die Upline-Berater zu vermeiden, kann es notwendig sein, bestimmte Maßnahmen gegen Ihre Beraterschaft während der Untersuchungsphase zu ergreifen, wie z. B. eine Aussetzung der Einkaufsprivilegien.

#### **3.1.11 Verbindlichkeiten gegenüber HERBALIFE NUTRITION**

Wenn ein Berater gegenüber HERBALIFE NUTRITION ausstehende Verbindlichkeiten hat<sup>18</sup>, behält sich HERBALIFE NUTRITION bis zur vollständigen Begleichung der ausstehenden Summe das Recht vor, (i) den ausstehenden Betrag mit Zahlungen an den Berater zu verrechnen, (ii) fällige Zahlungen einzubehalten und (iii) der Berater bis zur Klärung der Angelegenheit nicht für Qualifikationen anzuerkennen.

#### **3.1.12 Interviews und Stellungnahmen in den Medien**

Berater können unter Umständen gelegentlich von Journalisten angesprochen und um ein Interview zu HERBALIFE NUTRITION-Produkten oder zum HERBALIFE NUTRITION-Geschäft gebeten werden. Obwohl wir uns über das an unseren Produkten und der Geschäftsgelegenheit gezeigte Interesse freuen, sind schriftliche oder mündliche Äußerungen über HERBALIFE NUTRITION und alle seine Konzerngesellschaften der Presse oder anderen Medien gegenüber ausschließlich HERBALIFE NUTRITION und den hierzu von HERBALIFE NUTRITION befugten Personen vorbehalten.

Wenn ein Journalist sich mit der Bitte um eine Stellungnahme oder ein Interview an einen Berater wendet, hat der Berater diese Medienanfrage an die Abteilung „Corporate Communications“<sup>19</sup> weiterzuleiten.

Ebenso dürfen Berater keine Interviewangebote machen oder die Presse oder andere Medien absichtlich zu einem HERBALIFE NUTRITION-Meeting oder Event einladen, ohne vorher die entsprechende Genehmigung von der Abteilung „Corporate Communications“ erhalten zu haben.

<sup>18</sup> Dazu zählen beispielsweise Verbindlichkeiten gegenüber HERBALIFE NUTRITION aufgrund von Produktbestellungen, Einkommensberichtigungen aufgrund von Produktrücknahmen von Downline-Beratern, Geldstrafen wegen Regelverstößen, zurückgegebene Zahlungen wegen unzureichender Deckung oder ausstehende Zahlungen für die Jährliche Bearbeitungsgebühr für Berater.

<sup>19</sup> Die Abteilung „Corporate Communications“ erreichen Sie unter der Rufnummer +1 213-745-2931.

### 3.1.13 Vorgehensweise bei Belästigung/Diskriminierung

HERBALIFE NUTRITION verbietet jegliche Form rechtswidriger Diskriminierung und Belästigung in seinem Arbeitsumfeld.

### 3.1.14 Verantwortung von Lieferanten

Sobald ein Berater die Dienstleistung eines externen Lieferanten in Anspruch nimmt, werden die Handlungen oder Unterlassungen dieses Lieferanten, zum Zwecke der Einhaltung der geltenden Regeln und Richtlinien sowie der geltenden Rechtslage, als Handlungen und Unterlassungen des entsprechenden Beraters gesehen. Berater müssen bestätigen, dass die Dienstleistungen des Lieferanten den Regeln und Richtlinien sowie allen geltenden Gesetzen entsprechen.

### 3.1.15 Identifikation

Laut Verbraucherschutzgesetzen müssen Berater beim Anbieten, Verkaufen oder bei der Rechnungserstellung für Herbalife Nutrition Produkte sich wie folgt klar identifizieren:

- Als Selbständiges Herbalife Nutrition Berater
- Mit persönlichem Namen
- Durch Angabe einer Geschäftsadresse
- Durch Angabe einer persönlichen oder geschäftlichen E-Mail Adresse und Telefonnummer

Die Identifizierung ist unabhängig vom verwendeten Vertriebsweg erforderlich, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, online oder offline.

## 3.2 INTERNATIONALES GESCHÄFT

### 3.2.1 Aktivitäten in ungeöffneten Ländern und Gebieten

Berater dürfen an keiner mit HERBALIFE NUTRITION in Verbindung stehenden Geschäftstätigkeit in Ländern und Gebieten beteiligt sein, die noch nicht offiziell von HERBALIFE NUTRITION als offen für das Geschäft erklärt wurden.<sup>20</sup>

### 3.2.2 Aktivitäten in geöffneten Ländern und Gebieten

Die HERBALIFE NUTRITION-Produkte werden gemäß nationalen Produkt- und Etikettieranforderungen formuliert, produziert und etikettiert. Berater müssen allen HERBALIFE NUTRITION-Regeln und Standards entsprechen sowie alle anwendbaren Gesetze und Vorschriften einhalten, einschließlich Gesetze und Vorschriften in Bezug auf Produktinhalt, Produktregistrierung und damit einhergehende Vorschriften, Produktetikettierung, Zölle und Abgaben, Steuern sowie Verbraucherschutz und Werbung in dem Land, in dem die Produkte verkauft werden.

### 3.2.3 Aktivitäten in China

Nicht-chinesische Staatsbürger dürfen keine Geschäftstätigkeit in China ausüben. Kein Berater darf HERBALIFE NUTRITION-Produkte nach China einführen (oder einen Versand dieser Produkte nach China arrangieren), unabhängig davon, ob die Produkte für den Eigenbedarf, eigenen Verbrauch oder als Geschenk verwendet werden.

In China registrierte Berater dürfen keine HERBALIFE NUTRITION-Produkte außerhalb Chinas kaufen, verkaufen oder anbieten.

### 3.2.4 Persönlicher Verbrauch

Berater dürfen ausgewählte Produkte bis zu einem Umfang von 1.000 Volumenpunkten innerhalb eines Volumenmonats kaufen und während des Reisens mit sich führen. Als für den persönlichen Verbrauch gekaufte Produkte gelten Produkte, die für den Eigenbedarf des Beraters oder den seiner nächsten Verwandten bestimmt sind.

---

<sup>20</sup> Zu diesen verbotenen Tätigkeiten, Bemühungen oder Versuchen gehören unter anderem auch:

- Kontaktaufnahme mit Regierungsbehörden bezüglich des Imports, Exports oder Anbietens von HERBALIFE NUTRITION-Produkten.
- Registrierung oder Lizenzvergabe von geistigem Eigentum von HERBALIFE NUTRITION oder von dessen Vertriebs- und Marketingplan.
- Verschenken, Verkaufen oder Verteilen von HERBALIFE NUTRITION-Produkten oder des HERBALIFE NUTRITION-Beraterpacks (HMP).
- Bewerbung der HERBALIFE NUTRITION-Produkte oder der Geschäftsgelegenheit.
- Durchführung von Meetings zu HERBALIFE NUTRITION, den Produkten oder der Geschäftsgelegenheit.
- das Sponsern oder Rekrutieren von Einwohnern oder Besuchern eines noch ungeöffneten Landes.
- das Publizieren von Informationen, dass HERBALIFE NUTRITION bald eröffnet wird oder dass die HERBALIFE NUTRITION-Produkte in Kürze erhältlich sein werden. Dies schließt auch die Anwerbung von Kunden und neuen Beratern durch Weitergabe von Informationen in jeglicher elektronischen Form, durch Verteilung von Literatur oder durch persönliche Weitergabe ein.



### 3.2.5 Verbotene Länder

Ein Berater darf kein Einwohner von „Verbotenen Ländern“ sein<sup>21</sup>.

Außerdem darf ein Berater, weder direkt noch indirekt, HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsaktivitäten mit einem Individuum ausüben, bei dem der Berater Grund zur Annahme hat, dass diese Person:

- (i) Einwohner eines Verbotenen Landes ist oder dort Geschäftsaktivitäten ausübt;
- (ii) bei Produktverkäufen an Einwohner aus einem Verbotenen Land beteiligt ist; oder
- (iii) zu einem Unternehmen in einem Verbotenen Land gehört oder der Kontrolle von diesem Unternehmen oder Personen, die sich regelmäßig in diesem Land aufhalten, unterliegt.

Geschäftsaktivitäten beinhalten, sind aber nicht beschränkt auf:

- Bewerben der HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit;
- Sponsern oder Anwerben von Beratern oder Kunden; oder
- Bewerben oder Verkauf von HERBALIFE NUTRITION-Produkten.

Ein Verstoß gegen diese Regel hat eine Kündigung der Beraterschaft zur Folge.

### 3.2.6 Liste des Amtes für Kontrolle von Auslandsvermögen (OFAC Liste)

Berater dürfen weder Geschäftsaktivitäten (siehe [Regel 3.2.5](#)) mit Personen, juristischen Personen, noch mit Organisationen, die auf der vom Amt für Kontrolle für Auslandsvermögen geführten Liste der sogenannten „Specially Designated Nationals“ („OFAC Liste“) aufgeführt sind, ausführen. Gleiches gilt für Personen, juristische Personen oder Organisationen, die im Besitz oder unter der Kontrolle von jemandem sind, der auf der Liste steht. Die OFAC Liste kann unter folgendem Link abgerufen werden: <https://www.treasury.gov/resource-center/sanctions/SDN-List>.

## 3.3 VERKAUFSHILFEN UND GESCHÄFTSMETHODEN

HERBALIFE NUTRITION stellt den Beratern kostenlose oder günstige Trainings, Werbeliteratur und andere Verkaufshilfen zur Verfügung. Der Ausdruck „Geschäftsmethoden“ wie er hier gebraucht wird, bezieht sich auf nicht von HERBALIFE NUTRITION selbst erstellte Verkaufshilfen. Zu den Geschäftsmethoden gehören Schulungen, Dienstleistungen oder Produkte von Drittanbietern, die den Beratern dabei helfen können, ihr Direktvertriebsgeschäft zu fördern, auszubauen und / oder zu verwalten. Geschäftsmethoden können unter anderem dazu verwendet werden, Kunden zu gewinnen, Berater anzuwerben, mit Kunden oder Beratern zu kommunizieren oder für die Finanzverwaltung.

Alle Geschäftsmethoden und alle Berater, die diese Geschäftsmethoden erstellen, bewerben, promoten, verkaufen oder verwenden, müssen allen Regeln und anwendbaren Gesetzen entsprechen.<sup>22</sup>

### 3.3.1 Keine Erzielung von Gewinnen beim Verkauf von Geschäftsmethoden

Berater dürfen anderen Beratern Geschäftsmethoden nur zu einem Preis verkaufen, der nicht über den Ausgaben liegt, die mit der Erstellung des jeweils angebotenen Trainings, Produkts oder der Dienstleistung direkt verbunden sind.<sup>23</sup>

Berater dürfen Geschäftsmethoden an andere Beratern ausschließlich zu folgenden Zwecken verkaufen:

- Verkauf von HERBALIFE NUTRITION-Produkten.
- Auf- und Ausbau des HERBALIFE NUTRITION-Geschäfts.
- Schulungen und Motivation für die Downline des kaufenden Beraters.

Der Verkauf von Geschäftsmethoden von Beratern an andere Beratern darf keine Gewinn generierende Aktivität sein, die anstelle von oder in Verbindung mit dem HERBALIFE NUTRITION-Geschäft des Beraters geführt wird.

**ACHTUNG: DIE WERBUNG FÜR ODER DER VERKAUF UND ERWERB VON EMPFEHLUNGEN FÜR DIE GESCHÄFTSGELEGENHEIT ODER PRODUKTE AUS JEDLICHEN QUELLEN SIND VERBOTEN. JEDOCH DÜRFEN HERBALIFE NUTRITION-BERATER EMPFEHLUNGEN FÜR IHREN EIGENEN GEBRAUCH GENERIEREN UND DIESE EMPFEHLUNGEN KOSTENLOS IHRER DOWNLINE ZUR VERFÜGUNG STELLEN,**

<sup>21</sup> Die Liste der verbotenen Länder wird immer wieder auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) aktualisiert. Für Staatsbürger eines Verbotenen Landes, die Ihren Wohnsitz außerhalb eines Verbotenen Landes haben, kann es besondere Anforderungen geben. Bitte kontaktieren Sie die Member Services Abteilung unter der Nummer 06151-8605-500 um zusätzliche Informationen zu erhalten.

<sup>22</sup> Hierbei eingeschlossen sind ebenfalls Gesetze zur Vertraulichkeit von Verbraucherdaten, Datenschutz, Begrenzungen jeglicher Art von Telemarketing sowie Online-Marketing.

<sup>23</sup> Berater, die Geschäftsmethoden verkaufen oder für eigenständig organisierte Schulungen oder Meetings Gebühren erheben, müssen die von HERBALIFE NUTRITION zur Verfügung gestellte tabellarische Übersicht „Kosten und kein Gewinn“ verwenden und Kopien dieser Übersicht wie auch alle damit verbundenen Aufzeichnungen, Rechnungen, Quittungen und weitere zugehörige Unterlagen über einen Zeitraum von mindestens zwei (2) Jahren aufbewahren. HERBALIFE NUTRITION hat das Recht, Kopien dieser Dokumente anzufordern und die Einhaltung dieser Regel zu überprüfen.



### **3.3.2 Leads**

Leads sind potenzielle Kunden für Herbalife Nutrition-Produkte oder die Geschäftsgelegenheit. Es gibt auf Leads ausgerichtete Werbung, Werbeblöcke oder Probepack.

Die Berater können Leads zur eigenen Nutzung generieren und darüber hinaus diese auch ihren Downline-Beratern kostenlos zur Verfügung stellen. Berater dürfen einem Downline-Berater keine Leads automatisch, systematisch oder auf andere Weise bereitstellen, ohne sicherzustellen, dass:

- Der Lead informiert wird und erklärt sich im Voraus oder gleichzeitig damit einverstanden, dass ein anderer (Downline-) Berater die Beziehung verwaltet;
- Der Downline-Berater, der die Leads annimmt, die volle Verantwortung für die Abwicklung des Verkaufs, das Follow-up und die dauerhafte Pflege der Kundenbeziehung übernimmt.
- Die Generierung der Leads den Regeln und allen Datenschutzgesetzen und Gesetzen zum Schutz der Privatsphäre entspricht.

Die Berater dürfen keine Leads an andere Berater verkaufen und die Berater dürfen keine Leads von jeglichen anderen Quellen erwerben.

### **3.3.3 Schriftliche Zustimmung zu den Geschäftsmethoden**

Berater dürfen die Geschäftsmethoden nicht an ein Nicht-Downline-Berater oder an ein Downline-Berater unter dem President's Team Status bewerben oder verkaufen, es sei denn, der Berater hat zuvor eine schriftliche Einwilligung von dem unmittelbaren Upline-President's Team eingeholt.<sup>24</sup>

Wird diese Einwilligung widerrufen, muss diese Bewerbungs- oder Verkaufsaktivität von Geschäftsmethoden umgehend eingestellt werden, es sei denn, HERBALIFE NUTRITION entscheidet ausschließlich nach eigenem Ermessen, dass dies dem Käufer schaden würde (z. B. während eines Abonnements).

### **3.3.4 Bewerben von Geschäftsmethoden anderer Anbieter**

Berater dürfen Anbieter von Geschäftsmethoden oder diese Geschäftsmethode an sich nur empfehlen, wenn:

- a. der Berater separat bestätigt, dass der Anbieter und dessen Produkte oder Dienstleistungen in jeglicher Hinsicht den Regeln und anwendbaren Gesetzen entsprechen.<sup>25</sup>
- b. der Berater HERBALIFE NUTRITION eine Bescheinigung eines amtlich zugelassenen Wirtschaftsprüfers mit den dazugehörigen Unterlagen vorlegt, durch die bestätigt wird, dass der Berater weder direkt noch indirekt eine Vergütung erhalten hat und keinen wirtschaftlichen Vorteil vom Anbieter erzielen wird.

Berater, die eine Internetdienstleistung über einen externen Dienstleister anbieten, müssen den anderen Beratern, die dieses Angebot auch in Anspruch nehmen wollen, den Namen, die Adresse, die Telefon- und Faxnummer sowie die E-Mail-Adresse dieses Anbieters offenlegen.

### **3.3.5 Einstellung der Nutzung oder des Verkaufs von Geschäftsmethoden**

Entscheidet HERBALIFE NUTRITION, dass eine Geschäftsmethode gegen die HERBALIFE NUTRITION Regeln und Richtlinien, Gesetze oder gesetzliche Ansprüche Dritter verstößt oder dass sie ein Risiko für den Ruf, die Marke oder das Ansehen von HERBALIFE NUTRITION darstellt, hat HERBALIFE NUTRITION das Recht (ohne weitere Verpflichtungen), von dem betreffenden Berater die Einstellung des Verkaufs oder der Nutzung dieser Geschäftsmethode zu verlangen.

---

<sup>24</sup> Die Teilnahme an Herbalife Nutrition-Veranstaltungen oder von Herbalife Nutrition gesponserten Veranstaltungen wie HOM, STS oder Ähnlichem bildet eine Ausnahme von dieser Regel.

<sup>25</sup> Hat ein Berater wirtschaftliches Interesse an der Zusammenarbeit mit dem Anbieter einer Geschäftsmethode oder an dessen Transaktionen, werden alle Aktivitäten des Anbieters als Aktivitäten des Beraters im Sinne dieser Regeln betrachtet. HERBALIFE NUTRITION empfiehlt weder Materialien, die wir nicht selbst erstellt haben, noch werden diese von HERBALIFE NUTRITION genehmigt.

Eines der großartigen Dinge, wenn Sie ein selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater sind, ist, dass Sie selbst entscheiden können, wie Sie die HERBALIFE NUTRITION-Gelegenheit nutzen möchten. Das einzige, was Sie kaufen müssen, ist ein HERBALIFE NUTRITION Berater Pack (HBP). Alle anderen Einkäufe sind völlig optional. Bevor Sie zusätzliche Ausgaben tätigen, stellen Sie sich bitte Fragen wie diese:

### **Schulden**

#### **Sollte ich Schulden machen, um die HERBALIFE NUTRITION Geschäftsgelegenheit ausüben zu können?**

Da keine Mindestkäufe erforderlich sind, sind auch die Startkosten gering und Sie müssen sich kein Geld leihen oder ein Darlehen für Ihr HERBALIFE NUTRITION Geschäft aufnehmen. Wir raten Ihnen strengstens davon ab, Schulden im Zusammenhang mit Ihrem HERBALIFE NUTRITION Geschäft zu machen. Bitte entnehmen Sie weitere Informationen der [Regel 1.1.2 Keine Investitionen oder Kreditaufnahme erforderlich](#).

### **Geschäftsmethoden**

#### **Sollte ich Dienstleistungen, Produkte, Software oder Systeme erwerben, die mir bei meinem HERBALIFE NUTRITION Geschäft weiterhelfen?**

„Geschäftsmethoden“ sind Dienstleistungen Dritter oder Produkte, die Ihnen dabei helfen können, Ihr Geschäft zu promoten, voranzutreiben und/oder Ihr Direktvertriebsgeschäft zu verwalten. Sie können auch als Hilfsmittel dazu dienen, Kunden zu bekommen, weitere Berater anzuwerben, mit den Kunden, Premiumkunden oder anderen Beratern zu kommunizieren oder, unter anderem, um Ihre Buchhaltung zu führen.

Egal aus welchem Grund, Geschäftsmethoden sind nicht erforderlich um Ihr HERBALIFE NUTRITION Geschäft zu beginnen, als Berater erfolgreich zu sein oder um Schulungen und Unterstützung von Ihrem Sponsor und Ihrer Upline zu erhalten. Niemand darf Ihnen gegenüber angeben oder Sie unter Druck setzen und behaupten, dass der Erwerb von Geschäftsmethoden zwingend erforderlich ist. Der Vertrieb von HERBALIFE NUTRITION Produkten ist die Essenz eines erfolgreichen HERBALIFE NUTRITION Geschäftes. Geschäftsmethoden hingegen könnten Sie von diesem Ziel abbringen.

HERBALIFE NUTRITION stellt, kostenfrei oder gegen geringe Kosten, verständliche Tools für Ihr Geschäft zur Verfügung. Unsere Tools sind speziell auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt und helfen Ihnen dabei, ein erfolgreiches und regelkonformes Geschäft zu führen.

Wir raten Ihnen strengstens dazu, Geschäftsmethoden erst dann zu erwerben, wenn Sie sich nach einer angemessenen Zeit als HERBALIFE NUTRITION-Berater selber dazu entscheiden, dass die Ausgaben für diese Geschäftsmethoden, gegenüber den zu erwarteten Gewinnen Ihres Geschäftes und Ihren tatsächlichen Einkünften bei HERBALIFE NUTRITION, gerechtfertigt sind. Bitte beachten Sie, dass beim eigenständigen Kauf von Geschäftsmethoden, Sie selber dafür verantwortlich sind, wie Sie diese Geschäftsmethoden einsetzen. Außerdem sind Sie selber dafür verantwortlich, dass diese Geschäftsmethoden sich in Einklang mit den HERBALIFE NUTRITION Regeln und Richtlinien sowie mit allen geltenden Gesetzen befinden. Da diese Geschäftsmethoden nicht von HERBALIFE NUTRITION erstellt oder unterstützt werden, übernimmt HERBALIFE NUTRITION keine Verantwortung für diese.

Sollten Sie allerdings einen Streitfall mit einem anderen Berater auf Grund von Geschäftsmethoden haben und diese Geschäftsmethoden bei dem Berater erworben haben, möchten wir Sie bitten, die Member Services Abteilung unter der Nummer 06151 860550 zu kontaktieren. Wir werden Sie dabei unterstützen, die Angelegenheit zu klären. Zusätzliche Informationen können Sie den Regeln [1.1.2 Keine Investitionen oder Kreditaufnahme erforderlich](#), [3.3 Verkaufshilfen und Geschäftsmethoden](#) und [5.1.1 Leadership & Training in der Organisation](#) entnehmen.

### **Produktbestand**

#### **Soll ich einen großen Warenbestand kaufen?**

Wir raten Ihnen dazu, keine Warenbestände zu kaufen, wenn Sie diese nicht benötigen und erst dann größere Warenbestände zu kaufen, wenn Sie sich dazu entschieden haben HERBALIFE NUTRITION Produkte weiterzuverkaufen, allerdings nur in Mengen, bei denen Sie sicher sind, diese in einer angemessenen Zeit verkaufen zu können.

Wenn Sie allerdings einen begrenzten Warenbestand mit Produkten lagern möchten um diese Produkte an Ihre Endkunden zu verkaufen oder in Ihrem Nutrition Point zu servieren, sollten Sie bitte sichergehen, dass Sie diese Produkte in einem angemessenen Zeitraum verkaufen werden. Zusätzliche Informationen können Sie den Regeln [1.1.1 Einschränkungen bei Kaufverpflichtungen](#), [1.1.7 Ordnungsgemäßer Einkauf](#) und [4.1.3 Aufbewahrung der Kundenquittungen](#) entnehmen.

### **Offices und Nutrition Clubs**

#### **Sollte ich einen Mietvertrag unterzeichnen und die benötigte Ausstattung kaufen, die ich für die Eröffnung eines Nutrition Clubs oder eigenen Offices benötige?**

Bevor Sie einen Nutrition Club eröffnen, sollten Sie Erfahrungen mit den HERBALIFE NUTRITION -Produkten und der HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit sammeln. Nehmen Sie sich die Zeit, Erfahrungen mit den Produkten und deren Anwendung zu sammeln, bis Sie genügend Kenntnisse haben, um die möglichen Vorteile von ausgewogener Ernährung und eines aktiven Lebensstils zu erläutern und sammeln Sie erst grundlegende Erfahrungen beim Betreiben Ihres eigenen Geschäftes. Weiterhin empfehlen wir, dass Sie sich darüber informieren sollten, wie Offices oder Nutrition Clubs arbeiten, bevor Sie größere Ausgaben tätigen oder eine Verpflichtung, wie einen Mietvertrag, eingehen.

Kein Aspekt des HERBALIFE NUTRITION Geschäfts wird oder sollte als Franchisesystem angesehen werden, deshalb werden Sie nie aufgefordert, für die „Genehmigung“ einen Nutrition Club oder ein Office zu eröffnen, bezahlen zu müssen. Ebenso sollten Sie niemanden dafür bezahlen ein Office oder einen Nutrition Club für Sie zu eröffnen. Sollten Sie allerdings in einem Nutrition Club oder Office eines anderen Beraters arbeiten, ist es üblich einen angemessenen Betrag als Miete für den Arbeitsbereich oder einen prozentualen Anteil der Betriebskosten des Nutrition Clubs oder Offices zu übernehmen.

### **Normvorgaben für die Qualitätssicherung**

Alle Berater müssen bei der Werbung, der Vermarktung und dem Verkauf von Herbalife Nutrition-Produkten oder der Geschäftsgelegenheit, unabhängig davon, ob dies offline oder online erfolgt, mindestens die folgenden Normvorgaben für die Qualitätssicherung einhalten.

- **Inhalte:** Die Inhalte müssen mit den jeweils aktuellen Herbalife Nutrition-Materialien, Produktetiketten und Beschreibungen übereinstimmen und es müssen qualitativ hochwertige AV-Bilder oder hochauflösende Bilder verwendet werden.
- **Warenkorb:** Es ist ein Warenkorb (oder ein vergleichbarer Einkaufskorb) zur Verfügung zu stellen, bei dem der Kunde Artikel hinzufügen und wieder entfernen sowie jegliche Veränderungen von Anzahl und Mengen vornehmen kann. Eine Zusammenfassung der Bestellung mit allen Nebenkosten einschließlich Versandkosten, Bearbeitungsgebühr, Umsatzsteuer oder andere Steuern oder Gebühren sowie der endgültige Gesamtbetrag sind zu benennen, damit der Kunde vor Fertigstellung und Absenden seiner Bestellung alles prüfen kann.
- **Bestätigung der Bestellung:** Jedem Kunden ist eine Bestätigungsnummer für seine Bestellung zuzuweisen, anhand derer er die erworbenen Produkte über Ihren persönlichen Kundenservice nachverfolgen kann. Gleichfalls ist sicherzustellen, dass der Kunde den jeweiligen Berater kennt, der die Produkte verkauft und ihm jederzeit Kundenbetreuung gemäß den Vorgaben von Distributor Difference bietet.
- **Versand:** Es ist sicherzustellen, dass jede Kunden-Bestellung innerhalb einer angemessenen Frist nach der Platzierung der Bestellung und zu den vorab angegebenen Preisen und Kosten bearbeitet und versendet wird.
- **Retouren:** Es sind Informationen über das gesetzliche Widerrufsrecht und die 30-Tage-Geld-zurück-Garantie von Herbalife Nutrition zu erteilen sowie über das Verfahren bei Rücksendungen, für Gutschriften oder für Rückerstattungen für Artikel, die offline oder über eine von Ihnen selbständig betriebene Website erworben wurden.
- **Lagerbestand:** Halten Sie Lagerbestand und Vorräte immer auf dem aktuellen Stand auf jeder selbständig betriebenen Website, jeder offline-Produktliste und auf jeder Mitteilung an Ihre Kunden.

### **Normvorgaben für den Kundenservice**

Ein hohes Maß an Qualität im Kundenservice, bei der Kundenunterstützung und für die Follow-up ist erforderlich, um den Ruf und die Wettbewerbsfähigkeit der Marke Herbalife Nutrition und ihrer Produkte sowie auch Ihres Geschäfts langfristig aufrechtzuerhalten. Die Berater müssen sich dauerhaft für hohe Qualität im Kundenservice verpflichten und die folgenden Kriterien erfüllen bzw. sogar übertreffen, unabhängig davon, ob sie offline oder online verkaufen:

- **Kundenservice:** Bei allen Informationen, die Sie Ihren Kunden offline oder online zur Verfügung stellen, einschließlich der Startseite jeder von Ihnen selbständig betriebenen Website, müssen alle Angaben zu Ihrem Kundenservice, einschließlich Telefonnummern, Anschrift, E-Mail-Adresse sowie alle Ihre Versand- und Rückgabebedingungen und -verfahren eindeutig angegeben bzw. über einfache Navigation abrufbar sein.
- **Antwortzeit:** Alle Kundenanfragen sind präzise und zeitnah innerhalb einer angemessenen Frist auf individuelle und persönliche Art zu beantworten.
- **Bearbeitung der Bestellung:** Alle Produktbestellungen über jede selbständig betriebene Website, per Telefon, E-Mail oder persönlich bestellt, sowie jegliche anderen Anfragen sind von *Ihnen* zu bearbeiten und auszuführen, indem Sie nur Ihre persönliche Herbalife Nutrition-Identifikationsnummer verwenden dürfen, um unseren entscheidenden Distributor Difference zu wahren.

### **Normvorgaben für Technologie-Spezifizierungen**

Das Kundenerlebnis kann durch niedrige technische Spezifizierungen beeinträchtigt werden. Deshalb schreibt Herbalife Nutrition mindestens die folgenden Normvorgaben für Technologie-Spezifizierungen für jede Website der Berater vor.

- **Sichere Transaktionen:** Sichere Kaufabwicklung mittels verschlüsselter Datenströme oder einer anderen sicheren Verschlüsselungstechnologie.
- **Permanente Sicherheit:** Aufrechterhaltung eines hohen Standards an Transaktionssicherheit bei gleichzeitiger Anpassung an den aktuellen Stand der Technik, auch wenn Sie personenbezogene oder wirtschaftliche Daten oder sonstige Angaben über Ihre Offline-Interaktionen erfassen.
- **Geschwindigkeiten:** Ladegeschwindigkeiten von Webseiten, die von den aktuellen Webtechnologie-Normen für digitale Teilnehmernetze (DSL) für die Nutzung mit vollem Funktionsumfang akzeptiert werden.
- **Suchfunktion:** Es sind sowohl Stichwort- als auch Markensuchfunktionen auf Ihrer selbständig betriebenen Website anzubieten.
- **Browser-Kompatibilität:** Kompatibilität mit nahezu allen Browser-Marken und den entsprechenden Updates für jeden dieser Browser.
- **Gezielter Support:** Unterstützung durch spezialisierte Informationssysteme und Zugang zum technischen Support für Webprogrammierung.
- **Belastbarkeit:** Bereitstellung und Aufrechterhaltung eines angemessenen Service-Niveaus bei Störungen oder Beeinträchtigungen des normalen Betriebs.
- **Spam-Schutz:** Gewährleistung, dass alle Kommunikationsmittel mit Spam-Schutz versehen sind.

Weitere Informationen hierzu finden Sie in Verhaltensregel [4.3.8 Kundenservice](#).

4.1 PRODUKTVERKAUF AN ENDKUNDEN

HERBALIFE NUTRITION ist ein Direktvertriebsunternehmen. Dies bedeutet, dass der direkte Verkauf der Produkte an die Kunden durch unabhängige Vertragspartner (Berater) erfolgt, wodurch Zeit für Erläuterungen und Beratung zu den HERBALIFE NUTRITION-Produkten gegeben ist.

4.1.1 Produktverkauf in Einzelhandelsunternehmen nicht zulässig

Kein Berater darf HERBALIFE NUTRITION-Produkte, produktbezogene Broschüren oder Werbeatikel in Einzelhandelsunternehmen oder -geschäften präsentieren oder verkaufen. Einzelhandelsunternehmen oder -geschäfte sind Läden bzw. alle anderen dauerhaften Räumlichkeiten, die durch Anzeigenwerbung, ihre Lage, Beschilderung, Sichtbarkeit oder auf andere Art Laufkundschaft oder Kunden anziehen. Dazu zählen beispielsweise (offene oder geschlossene) Märkte, Apotheken, Kioske oder (kurzzeitig oder dauerhaft eingerichtete) Verkaufsstände, Tauschbörsen oder Flohmärkte sowie alle anderen Standorte, die HERBALIFE NUTRITION ausschließlich nach seinem alleinigen Ermessen als unzulässig für den Direktvertrieb bestimmt. Wir verweisen auf die folgende Tabelle „Zulässig und unzulässig im Direktvertrieb“.

Zulässig und unzulässig im Direktvertrieb

Standorte	Ausstellen	Verkauf	Werbung oder Anzeigen zum Produktverkauf	Außenbeschilderung	Bemusterung/Warenmuster	mit Warenzeichen versehene Materialien
Einzelhandelsgeschäfte	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja
*Kurzzeitig eingerichtete Kioske, Verkaufsstände in Einkaufspassagen und Outlets	Nein	Nein	Nein	Nein	Ja	Ja
Tauschbörsen, Flohmärkte, Märkte unter freiem Himmel, mobile Verkaufsstände/ Verkaufswagen	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein	Nein
Eigene Offices der Berater	Ja <sup>1</sup>	Ja	Nein	Ja <sup>2</sup>	Ja	Ja
Praxen von Ärzten oder Angehörigen von Heilberufen	Nein	Ja	Nein	Nein	Ja	Ja
Nutrition Clubs (in gewerblichen Räumlichkeiten)	Ja <sup>1</sup>	Ja	Nein	Ja <sup>2</sup>	Ja	Ja
Nutrition Clubs (in den eigenen Wohnräumen)	Ja <sup>1</sup>	Ja	Nein	Nein	Ja	Ja
Dienstleistungsunternehmen (Hauptgeschäft ist nicht das HERBALIFE NUTRITION-Geschäft)	Nein	Ja	Nein	Nein	Ja	Ja
Fachmessen, Sport- und kommunale Veranstaltungen	Ja	Nein	Nein	Ja <sup>3</sup>	Ja	Ja

\* „Kurzzeitig eingerichtet“, d.h. gelegentlich, aber nicht dauerhaft. Dauerhaft bestehende Standorte sind nicht gestattet.

1 Von außen nicht sichtbar.

2 Inhaltliche Einschränkungen und Größenbeschränkungen vorbehalten. Weitere Informationen sind der [Regel 8.4.3](#) zu entnehmen.

3 Zulässig zur Identifizierung des Standes. Inhaltliche Einschränkungen vorbehalten.

4.1.2 Offices von selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Beratern

Berater können HERBALIFE NUTRITION-Produkte in ihrem eigenen Office zum Kauf anbieten, sofern der Produktverkauf nicht beworben wird und diese HERBALIFE NUTRITION-Produkte nicht von außerhalb des Offices, von der Straße oder dem Bürgersteig oder durch Beschilderung für Passanten sichtbar sind.

Berater, die Ärzte oder andere Angehörige von Heilberufen sind, können die HERBALIFE NUTRITION-Produkte in ihren Praxen zum Kauf anbieten, dürfen diese aber nicht ausstellen.

#### **4.1.3 Aufbewahrung der Kundenquittungen**

Ein Berater ist verpflichtet, allen Kunden bei Abschluss des Verkaufsvorgangs eine vollständig ausgefüllte Kundenquittung über den Kauf auszuhändigen.

Kundenquittungen sind bei HERBALIFE NUTRITION <sup>26</sup> erhältlich und enthalten alle für den Verkaufsvorgang erforderlichen Fachbegriffe und Angaben.<sup>27</sup>

Der Berater muss eine Kopie jeder Kundenquittung sowie weitere Unterlagen über den Produktvertrieb für die Dauer von zwei (2) Jahren aufbewahren. HERBALIFE NUTRITION ist berechtigt, Kopien anzufordern und die Verkaufsvorgänge sowie die Geschäftsbedingungen des vom Berater erbrachten Verkaufs bzw. der Dienstleistung zu überprüfen.

#### **4.1.4 Zufriedenheitsgarantie für Premiumkunden und Endkunden**

HERBALIFE NUTRITION-Produkte haben eine 30-tägige Geld-zurück-Garantie für alle Kunden (Premiumkunden und Einzelhandelskunden), auch bekannt als HERBALIFE NUTRITION Zufriedenheitsgarantie. Diese Frist von 30 Tagen beginnt an dem Tag, an dem dem Kunden das Produkt zugestellt wurde.

Wenn ein Kunde einen Berater auffordert, die Garantie zu gewährleisten, muss der Berater schnell und höflich reagieren.

Der Berater muss dem Kunden die Wahl zwischen einer vollständigen Rückerstattung des Produktkaufpreises einschließlich Steuern und Versand- und Bearbeitungskosten oder einer vollständigen Gutschrift für den Austausch anderer HERBALIFE NUTRITION-Produkte gemäß den Rückgabeverfahren bieten.

Berater müssen die Wahl des Kunden respektieren und dürfen sich nicht an einem Kunden rächen oder ihn davon abhalten, eine Rückerstattung zu beantragen<sup>28</sup>.

Kunden können sich auch an HERBALIFE NUTRITION wenden, um eine Rückerstattung zu erhalten, indem sie 06151 860550 anrufen oder den Anweisungen unter [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) folgen.

Wenn ein Kunde eine Rückerstattung direkt von einem Berater beantragt, muss der Berater ein Rückerstattungsformular ausfüllen, dessen Kopie auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) verfügbar ist. Der Berater sollte den Betrag der fälligen Rückerstattung oder Gutschrift des Kunden berechnen, den Rückerstattungsformular vom Kunden unterzeichnen lassen und die Rückerstattung unverzüglich an den Kunden zahlen oder eine Gutschrift auf andere Produkte anwenden.

Der Berater sollte dann innerhalb von 30 Tagen nach Rückerstattung das Rückerstattungsformular und eine Kopie des Original-Bestellformulars des Kunden zusammen mit den Original-Produktetiketten oder dem nicht verwendeten Teil des Produkts oder den leeren Produktbehältern an HERBALIFE NUTRITION senden. HERBALIFE NUTRITION tauscht dann die zurückgegebenen Produkte gegen das identische Ersatzprodukt für den Berater aus, sobald alle erforderlichen Unterlagen eingegangen sind.

## **4.2 AUSZAHLUNGEN UND (VOLUMEN-)ANPASSUNGEN**

Um sich für den Erhalt von monatlichen Royalty Overrides, Produktionsboni oder anderen Boni von HERBALIFE NUTRITION zu qualifizieren, muss der Berater bestimmte Umsatzziele und Vorgaben für Royaltypunkte erreichen, die ausführlich im Vertriebs- und Marketingplan sowie in weiteren Broschüren und Werbematerialien erläutert werden.

### **4.2.1 Produkterwerb**

HERBALIFE NUTRITION ist ein Großhandelsunternehmen der Direktvertriebsbranche. Die von HERBALIFE NUTRITION erworbenen Produkte sind zum Weiterverkauf an Endkunden oder für den Eigenbedarf des Beraters und seiner unmittelbaren Angehörigen bestimmt.

Der Erwerb von Produkten mit dem primären Ziel, sich für eine höhere Stufe im Vertriebs- und Marketingplan zu qualifizieren, ist nicht erlaubt. Verstöße gegen diese Regel können mit schwerwiegenden Sanktionen geahndet

---

<sup>26</sup> Ein Muster der für Deutschland gültigen Kundenquittung ist im HMP enthalten. Sie können es bei HERBALIFE NUTRITION käuflich erwerben bzw. von [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) herunterladen.

<sup>27</sup> Einzelhandelsbestellscheine müssen die Vertragsbeziehung des Beraters zu dem Kunden sowie die vollständigen Namen, Anschriften und Telefonnummern des Beraters und des Kunden beinhalten. Darüber hinaus muss der Einzelhandelsbestellschein eine Beschreibung der verkauften Produkte, Verkaufspreise, Steuern sowie Vereinbarungen über Zahlung, Lieferung und Leistung enthalten. Ebenfalls sind genaue Angaben zu den gesetzlichen Rechten des Kunden inklusive Stornofristen und Rückgaberecht erforderlich. Außerdem müssen Einzelhandelsbestellscheine eine beschreibende Datenschutzerklärung enthalten, in der die Kunden darüber informiert werden, welche Information die Berater von Kunden sammeln, wie sie von den Beratern verwendet wird, mit wem die Berater sie teilen werden (einschließlich der Weitergabe an HERBALIFE NUTRITION) und alle anderen Informationen, die von den geltenden Datenschutzgesetzen gefordert werden.

<sup>28</sup> Weitere Informationen zur Bearbeitung von Kundenrückerstattungen finden Sie in der Erklärung zur HERBALIFE NUTRITION Zufriedenheitsgarantie unter [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).



werden, unter anderem mit Zurücksetzung im Status, Bewährungsfrist, Aufhebung von Einkaufsvorteilen, Streichung von Einkünften, Ausschluss aus Bonusprogrammen oder einer Kündigung der Beraterschaft.

## **4.3 VERKAUFSPRAKTIKEN**

### **4.3.1 Berater als Markenbotschafter**

Ein HERBALIFE NUTRITION-Berater hat sich stets höflich und umsichtig zu verhalten und darf keinen Kaufzwang auf den Kunden ausüben.

### **4.3.2 Produktverkauf an Dritte zum Weiterverkauf**

Ein Berater darf keine Menge von Herbalife Nutrition-Produkten verkaufen oder an Dritte weitergeben, die größer ist als die Menge, die normalerweise von einer Einzelperson oder von einer Familie für den Eigenbedarf gekauft wird, oder Mengen, von denen es zuversichtlich ist, dass sie in angemessener Zeit weiterverkauft werden.

### **4.3.3 Änderung von Produktetiketten und Begleitmaterial**

Berater dürfen keinerlei Informationen von Produktetiketten entfernen. Außerdem dürfen keine Zusätze, Änderungen oder Anpassungen an Etiketten, Broschüren, Materialien oder Verpackung von HERBALIFE NUTRITION-Produkten oder Literatur, einschließlich dem HERBALIFE NUTRITION-Beraterpack (HMP), vorgenommen werden.

### **4.3.4 Kein Weiterverkauf von Warenmustern oder Einzelportionen**

Produkte, die nicht zum Einzelverkauf verpackt und etikettiert sind, wie Einzelstücke oder Einzelportionen, sind nicht für den Weiterverkauf zugelassen.

### **4.3.5 Gesamtes Produktsortiment**

Bei der Vermarktung, dem Verkauf und der Werbung für die Herbalife Nutrition-Produkte müssen die Berater gewährleisten, dass den Kunden alle Informationen über das gesamte Produktsortiment vollständig zur Verfügung gestellt werden.

### **4.3.6 Präsentationen und Einnahmeempfehlungen**

Präsentationen der HERBALIFE NUTRITION-Produkte müssen immer vollständig sein, der Wahrheit entsprechen und mit allen Angaben auf Produktetiketten und Begleitmaterial übereinstimmen.

Berater müssen Kunden vor dem Erwerb der HERBALIFE NUTRITION-Produkte die aktuellen Informationen der Produktetiketten zugänglich machen. Dies kann dadurch erfolgen, Kunden das Produkt oder das Produktetikett zur Verfügung zu stellen oder sie auf die offizielle Webseite [HERBALIFEproductbrochure.com/de](https://www.HERBALIFEproductbrochure.com/de) zu verweisen.

Beim Verkauf oder Anbieten von Warenmustern müssen Berater den Kunden die Einnahme bzw. Verwendung der Produkte erläutern und auf eventuelle Vorsichtshinweise auf den Produktetiketten hinweisen. Berater sollten Kunden mit gesundheitlichen Beschwerden, oder Kunden, die sich zurzeit in ärztlicher Behandlung befinden, immer auffordern, sich vor der Umstellung ihrer Ernährungsgewohnheiten ärztlichen Rat einzuholen.

### **4.3.7 Lagerung und Abwicklung der Produkte**

Die Berater sind dafür verantwortlich, die auf den Etiketten der Herbalife Nutrition-Produkte genannten Anweisungen zur Lagerhaltung einzuhalten sowie die ordnungsgemäße Aufbewahrung und Handhabung der Produkte sicherzustellen.

Die ordnungsgemäße Aufbewahrung und Handhabung der Produkte schließt ein:

- Kontrolle der Produkte zur Sicherstellung, dass diese nicht abgelaufen sind bzw. in Kürze ablaufen werden und dass sie unbeschädigt und im Originalzustand sind,
- Sicherstellung, dass die Produktversiegelung unbeschädigt ist,
- Aufbewahrung der Produkte mit ordnungsgemäßer Versiegelung,
- Lagerung der Produkte an einem kühlen, trockenen Ort und gegen direktes Sonnenlicht geschützt und

Sichere Aufbewahrung der Produkte unter Ihrer direkten Aufsicht sowie darüber hinaus in Übereinstimmung mit den Regeln und Richtlinien.

### **4.3.8 Kundenservice**

Als Direktvertriebsunternehmen in der Nahrungsmittelergänzungbranche, welches eine Geschäftsmöglichkeit anbietet, ist der Selbständige HERBALIFE NUTRITION Berater ein wichtiger Wettbewerbsvorteil. Die persönlichen Beziehungen, die Berater zu Ihren Kunden und anderen Beratern innerhalb ihrer Organisation aufbauen, sind wesentlich für das Angebot der Firma, den Kunden einen Mehrwert zu liefern und ein wichtiger Bestandteil des Firmenrufes sowie des Markenwertes unserer Firma – dies bezeichnen wir als „Distributor Difference“. Der Aufbau

einer Organisation von Beratern, welche sich auf guten Kundenservice fokussiert sowie das Erreichen vieler Personen ist die Grundlage eines stabilen, langfristigen Geschäftes und wesentlich dabei, den Beratern, ihrer Organisation sowie deren Kunden dabei zu helfen, ihr Ziel, die Welt gesünder und glücklicher zu machen, zu erreichen.

Um Kunden dabei zu helfen, ihre gewünschten Ergebnisse zu erzielen und den bestmöglichen Nutzen aus den Produkten zu bekommen, sind Berater dazu verpflichtet, die folgenden Leistungen anzubieten und/oder durchzuführen:

- Stellen Sie Ihren Kunden Ihre aktuellen Kontaktinformationen zur Verfügung und informieren Sie Ihre Kunden darüber, dass Sie für Fragen, um Beratung zu bieten und um auf deren Fragen und Anliegen zu antworten zur Verfügung stehen.
- Gehen Sie auf eine persönliche und direkte Beziehung mit jedem einzelnen Kunden ein wenn Sie die Produkte präsentieren oder verkaufen – unabhängig davon, ob dies offline oder online stattfindet. Diese persönliche Beziehung beinhaltet das Anbieten eines direkten, persönlichen Termins und einem Verkaufsgespräch (persönlich, am Telefon, in einer Chat App oder per E-Mail) für jeden Kunden und dass, bevor der jeweilige Kunde seinen ersten Kauf bei Ihnen tätigt sowie ein Follow-up.
- Versuchen Sie die persönlichen Ziele des Kunden zu verstehen, die dieser sich von der Benutzung der Produkte verspricht und erklären Sie dem Kunden, wie der Kunde die Produkte verwenden sollte um die persönlichen Ziele am besten zu erreichen.
- Respektieren Sie die Kontaktpräferenzen des Kunden und stimmen Sie Ihr Follow-up darauf ab.
- Antworten Sie auf Fragen oder Anliegen innerhalb eines angemessenen Zeitraumes und auf persönliche und direkte Art und Weise.
- Beraten Sie und beziehen Sie sich auf die Materialien von HERBALIFE NUTRITION bezüglich den angegebenen Interessen der Kunden und verwenden Sie Trainingstools oder kontaktieren Sie HERBALIFE NUTRITION direkt um auf die Fragen oder Anmerkungen entsprechend zu antworten.
- Falls Sie Produkte liefern, dann tun Sie dies in einem angemessenen Zeitraum nach Abwicklung des Kaufes.



### 5.1 PFLICHTEN EINES SPONSORS

#### 5.1.1 Leadership & Training in der Organisation

Gemäß des Direktvertriebssystems von Herbalife Nutrition haben Berater die Verantwortung dafür, jeder persönlich gesponserter Berater und deren Downline Organisation zu schulen, ein Mentor für diese zu sein sowie kontinuierlich mit diesen in Kontakt zu bleiben. Berater sind dazu verpflichtet, Folgendes mit Ihrer Downline durchzuführen:

- Bieten Sie Ihrer Downline Schulungen, in denen Sie erklären, wie man mit Kunden arbeitet und informieren Sie Ihre Downline darüber, was bei der Mindestanforderungen für den Kundenservice gemäß [Regel 4.3.8](#) zu beachten ist.
- Bieten Sie Ihrer Downline Schulungen zum Herbalife Nutrition Vertriebs- und Marketingplan an.
- Erklären Sie Ihrer Downline die Verpflichtungen und Verantwortungen gemäß der Herbalife Nutrition Regeln und Richtlinien und wie man ein Herbalife Nutrition Geschäft in Einklang mit diesen Regeln und gemäß der offiziellen Herbalife Nutrition Informationsmaterialien führt.
- Stellen Sie sicher, dass Produktverkäufe und Seminare zur Herbalife Nutrition Geschäftsgelegenheit in Einklang mit den Regeln und Richtlinien durchgeführt werden (einschließlich unter Berücksichtigung der Herbalife Nutrition Zufriedenheitsgarantie) sowie in Einklang mit den Herbalife Nutrition Informationsmaterialien und anwendbaren Gesetzen und Regularien.
- Halten Sie den Kontakt zu Ihrer Downline aufrecht und bleiben Sie weiterhin verfügbar um Fragen zu beantworten und Unterstützung zu bieten.
- Ermutigen Sie Ihre Downline dazu, Herbalife Nutrition Veranstaltungen, Meetings und Firmenevents zu besuchen (sofern die dafür erforderlichen Qualifikationen erreicht wurden).
- Teilen Sie einer der vielen Geschäftsstrategien und Tools, die zur Verfügung stehen um das Herbalife Nutrition Geschäft auszuführen, die den Kunden dabei helfen, deren Ziele zu erreichen.
- Beraten Sie Ihre Downline darüber, wie diese ihren Kunden helfen kann, Fortschritte zu erzielen um Berater zu werden und den weiteren Vertrieb der Herbalife Nutrition Produkte voranzutreiben.

Ein Sponsor darf nicht ein von ihm persönlich gesponserter Berater dazu auffordern, ihm Geld für Schulungen oder Schulungsräume zu bezahlen, außer, der Sponsor klärt den jeweilige Berater detailliert darüber auf, dass dieser Berater frei entscheiden kann ob es an dieser Schulung teilnehmen möchte oder nicht und diesem im Vorfeld die genauen Kosten dafür nennt. Sollte dieser Berater daraufhin die Teilnahme an der Schulung ablehnen, ist der Sponsor dazu verpflichtet, dem Berater die grundlegende Schulung, die für das Kennenlernen des Herbalife Nutrition Geschäftes erforderlich ist, kostenfrei anzubieten.<sup>29</sup>

#### 5.1.2 Unabhängige Geschäftsbeziehung

Sponsoren sind selbständig und führen eine unabhängige Geschäftsbeziehung zu ihren Downline-Beratern. Sponsoren dürfen sich nicht am Geschäft ihrer Downline-Berater beteiligen oder in diese Geschäfte eingreifen. Desweiteren dürfen Sponsoren und kein Anstellungsverhältnis mit Downline-Berater vorschlagen oder entwickeln.

#### 5.1.3 Erstellung von Beraterunterlagen

Sponsoren sind dafür verantwortlich, dass die Berateranträge und Formulare für Supervisor-Qualifikationen korrekt ausgefüllt und fristgerecht an HERBALIFE NUTRITION übermittelt werden.

### 5.2 ANBIETEN DER GESCHÄFTSGELEGENHEIT

#### 5.2.1 Identifikation und Beschreibung

Es ist gesetzlich vorgeschrieben, dass alle Bezugnahmen auf die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit eine Identifikation und Beschreibung des Geschäfts enthalten müssen. Hierbei sind HERBALIFE NUTRITION als der ‚Anbieter‘ der Geschäftsgelegenheit und der Berater zu nennen, der die Geschäftsgelegenheit anbietet oder sich darauf bezieht. Darüber hinaus muss eine kurze Beschreibung der Geschäftsgelegenheit gegeben werden. Die folgende Erklärung erfüllt diese Bestimmungen:

*Dieses Angebot der HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit wird Ihnen unterbreitet von dem selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Berater [Name des Beraters oder, falls zutreffend, Firmenname] [Adresse des Beraters]. Anbieter dieser Geschäftsgelegenheit ist HERBALIFE INTERNATIONAL DEUTSCHLAND GmbH, Gräfenhäuser Straße 85, 64293 Darmstadt, Deutschland, Handelsregistereintrag: Amtsgericht Darmstadt HRB 6613. Bei den verkäuflichen Waren handelt es sich um Lebensmittel, Körperpflege und Kosmetik. Alle Transaktionen unterliegen den vertraglichen Bestimmungen.*

Erfolgt keine Bezugnahme auf die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit, wenn beispielsweise nur die Produkte empfohlen oder angeboten werden, ist die folgende Erklärung ausreichend:

*Dieses Angebot zum Erwerb von Produkten wird Ihnen unterbreitet von dem selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Berater [Name des Beraters oder, falls zutreffend, Firmenname] [Adresse des Beraters]. Die*

<sup>29</sup> Vgl. [Regel 3.3.1](#) Durch den Verkauf von Geschäftsmethoden darf kein Gewinn generiert werden

Herstellung der Produkte erfolgt durch oder für den Anbieter, HERBALIFE INTERNATIONAL DEUTSCHLAND GmbH, Gräfenhäuser Straße 85, 64293 Darmstadt, Deutschland, Handelsregistereintrag: Amtsgericht Darmstadt HRB 6613.

Diese Erklärung muss an einer beliebigen Stelle in dem Dokument oder der Präsentation leserlich oder hörbar enthalten sein. Sie muss mit derselben Sichtbarkeit dargestellt werden wie die anderen Inhalte in ihrer Umgebung. Sie muss dem Leser zugänglich sein bzw. von ihm gelesen werden, bevor er seine persönlichen Informationen oder Kontaktdaten weitergibt, eine Kaufvereinbarung eingeht oder die Geschäftsgelegenheit in Anspruch nimmt.

### 5.3 SCHUTZ UND ERHALT VON SPONSORLINIEN

Das Verhältnis zwischen Sponsor und Berater ist der Grundstein des HERBALIFE NUTRITION Vertriebs- und Marketingplans. Aus diesem Grund schützt das Unternehmen die Rechte des Sponsors sowie der Sponsorlinien und schützt beide Seiten durch die folgenden Regeln und Richtlinien. Berater, die als Sponsoren tätig sind, investieren Zeit, Energie, Führungsarbeit und Schulungen in größerem Umfang für die Unterstützung ihrer Downline. Aufgrund unserer Auffassung, dass die Integrität des HERBALIFE NUTRITION-Geschäfts durch einen Wechsel des Sponsors Schaden nehmen kann, wird von Sponsorwechseln grundsätzlich abgeraten und eine Genehmigung nur selten unter bestimmten Voraussetzungen und ausschließlich im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION erteilt.

#### 5.3.1 Veranlassung zum Sponsorwechsel

Es ist Beratern untersagt, in irgendeiner Weise Einfluss auf die Beziehung zwischen anderen Sponsoren und ihren Beratern oder Premiumkunden zu nehmen. Beispielsweise darf kein Berater versuchen, einen anderen Berater irgendeiner Weise direkt oder indirekt zu überzeugen, seinen Sponsor oder Sponsorlinie zu wechseln.

#### 5.3.2 Antrag auf Sponsorkorrektur

Berater, die einen Sponsorwechsel anstreben, müssen das Formular „Antrag auf Sponsorwechsel“<sup>30</sup> und das Formular „Wechsel des Sponsors - Einverständniserklärungsformular“ ihres derzeitigen Sponsors vollständig ausfüllen und gemeinsam mit einer Einverständniserklärung des geplanten Sponsors bei HERBALIFE NUTRITION einreichen. Alle Unterlagen müssen notariell beglaubigt sein.

Anträge auf Sponsorwechsel werden nur bearbeitet, wenn die folgenden Bedingungen erfüllt sind:

- die auf dem Beraterantrag angegebenen Informationen zum Sponsoring waren falsch.
- der Antrag wird innerhalb von 90 Tagen nach Genehmigung des aktuellen Antrags auf Beraterschaft durch HERBALIFE NUTRITION gestellt.
- der derzeitige und der geplante Sponsor sind in derselben Linie.
- die derzeitige Beraterschaft hat noch nicht den Supervisor-Status erreicht.
- der antragstellende Berater ist bislang noch nicht als Sponsor für andere Berater tätig gewesen.

#### 5.3.3 Antrag auf Sponsorwechsel

**Zum Schutz der Integrität der Sponsorlinien, einem grundlegenden Prinzip von Multi-Level-Marketing, wird von Sponsorwechseln grundsätzlich abgeraten und eine Genehmigung nur äußerst selten unter bestimmten Voraussetzungen nach alleinigem Ermessen von HERBALIFE NUTRITION erteilt.**

Ein Berater kann einen Sponsorwechsel nur innerhalb der Organisation seines Upline Presidents Team beantragen.

Ein Berater, der einen Sponsorwechsel beantragen möchte, sollte sich zunächst mit seiner Upline in Verbindung setzen, um die Umstände zu besprechen und zu überprüfen. Wenn der Berater dann fortfahren möchte, müssen folgende Formulare ausgefüllt und eingereicht werden: ein „Antrag auf Sponsorwechsel“<sup>31</sup> (unterzeichnet von zwei Zeugen) sowie eine „Wechsel des Sponsors – Einverständniserklärung“ (unterzeichnet von zwei Zeugen) vom aktuellen Sponsor und allen Royalty Override- und Produktionsbonusverdienern in der Upline. Darüber hinaus muss HERBALIFE NUTRITION vom vorgeschlagenen Sponsor eine „Wechsel des Sponsors - Annahmeerklärung“ (unterzeichnet von zwei Zeugen) erhalten.

Wenn sich sowohl der aktuelle als auch der vorgeschlagene Sponsor den gleichen Upline-Sponsor haben und beide den gleichen Status und das gleiche Einkommensniveau im Rahmen des Vertriebs- und Marketing-Plans haben,

<sup>30</sup> Die erforderlichen Formulare „Antrag auf Sponsorwechsel“ und „Wechsel des Sponsors Einverständniserklärungsformular“ können über die Member Services-Abteilung bezogen werden. Dieses Formular ist ebenso wie alle anderen hier genannten Dokumente bei der Member Services-Abteilung einzureichen. Danach wird der Antrag durch HERBALIFE NUTRITION überprüft.

<sup>31</sup> Die erforderlichen Formulare „Antrag auf Sponsorwechsel“ und „Wechsel des Sponsors Einverständniserklärungsformular“ können über die Member Services-Abteilung bezogen werden. Dieses Formular ist ebenso wie alle anderen hier genannten Dokumente bei der Member Services-Abteilung einzureichen. Danach wird der Antrag durch HERBALIFE NUTRITION überprüft.

muss der Berater, der die Änderung beantragt, nur eine „Wechsel des Sponsors – Einverständniserklärung“ (unterzeichnet von zwei Zeugen) vom aktuellen Sponsor und eine „Wechsel des Sponsors – Annahmeerklärung“ (unterzeichnet von zwei Zeugen) vom vorgeschlagenen Sponsor einholen.

Wenn HERBALIFE NUTRITION den Sponsorwechsel genehmigt, darf der Antragsteller keine Downline-Berater oder Premiumkunden behalten.

Wenn der Antrag auf einen Sponsorenwechsel abgelehnt wird, kann der Berater seine Beraterschaft kündigen und die Sperrfrist einhalten, bevor der Berater erneut einen HERBALIFE NUTRITION- Beraterantrag unter einem anderen Sponsor stellt. (Siehe [Regel 2.1.9](#)).

### 6.1 BEHAUPTUNGEN UND AUSSAGEN

Mit jedem ihrer persönlichen Erfahrungsberichte machen Berater Behauptungen (auch Claims genannt). Sogar mit einfachen Aussagen über den Nutzen, den man aus einem HERBALIFE NUTRITION-Produkt oder Programm gezogen hat oder über die Einkünfte durch den Verkauf der Produkte, werden Aussagen darüber gemacht, wie die Produkte wirken, wie sie genau verwendet werden sollen oder was man mit dem Vertriebs- und Marketingplan erreicht werden kann. Kunden werden auf die Eigenschaften und Vorteile der Produkte und des Vertriebs- und Marketingplans aufgrund dieser Behauptungen und Aussagen aufmerksam. Selbständige HERBALIFE NUTRITION-Berater können Behauptungen und Aussagen machen, vorausgesetzt, dass diese den geltenden Gesetzen und HERBALIFE NUTRITION-Regeln und Richtlinien entsprechen. Die HERBALIFE NUTRITION-Regeln dienen zum Teil dazu, Berater bei der Einhaltung der geltenden, gesetzlichen Vorschriften zu unterstützen.

#### 6.1.1 Gesetzeskonforme, wahrheitsgemäße und unmissverständliche Behauptungen und Aussagen

Alle Aussagen, Behauptungen, Produkterfahrungen und persönlichen Berichte müssen gesetzeskonform, wahrheitsgemäß und unmissverständlich formuliert sein. Diese Darstellungen müssen:

- auf Fakten beruhen und bereits vor Veröffentlichung und Kommunikation schriftlich niedergelegt worden sein.
- mit den Darstellungen in den zu der Zeit aktuellen HERBALIFE NUTRITION-Materialien oder den Produktetiketten übereinstimmen.<sup>32</sup>

#### 6.1.2 Aussagen zur Gewichtskontrolle

Aussagen zur Gewichtskontrolle müssen sich immer auf das gesamte Gewichtskontrollprogramm von HERBALIFE NUTRITION beziehen und nicht auf einzelne Produkte. Es kann zum Beispiel gesagt werden: „Ich habe mein Gewicht mit Hilfe des HERBALIFE NUTRITION-Gewichtskontrollprogramms, einschließlich Formula 1 kontrollieren können“. Jedoch ist die Aussage: „Ich habe mein Gewicht mit Hilfe von Formula 1 kontrolliert bzw. reduziert“ nicht zulässig. Aussagen zur Gewichtskontrolle dürfen keine Angaben über die Höhe des Gewichtsverlustes enthalten. Außerdem darf von einer starken Gewichtsreduktion nur dann berichtet werden, wenn zusätzlich bestätigt wird, dass der Gewichtsverlust unter ärztlicher Aufsicht erfolgte.

Alle Angaben zur Gewichtskontrolle, einschließlich Erfahrungsberichte, müssen mit dem nachfolgenden Hinweistext versehen sein:

*Alle Angaben zur Gewichtskontrolle beziehen sich auf das HERBALIFE NUTRITION-Gewichtskontrollprogramm. Dieses beinhaltet unter anderem eine ausgewogene Ernährung, regelmäßige Bewegung, eine angemessene tägliche Flüssigkeitszufuhr, soweit erforderlich Nahrungsergänzung und angemessene Ruhezeiten. Die Ergebnisse einzelner Personen können davon abweichen.*

#### 6.1.3 Aussagen zu den Produkten

Berater MÜSSEN:

- sich an die Aussage halten, die auf dem Etikett des entsprechenden Produkts oder in den HERBALIFE NUTRITION-Materialien hierzu abgedruckt sind.
- allen Aussagen, einschließlich persönliche Berichte und Erfahrungsberichte zu den Produkten, mit dem folgenden Haftungsausschluss ergänzen:

*Dieses Produkt dient nicht zur Diagnose, Behandlung, Heilung oder Vorbeugung von Krankheiten.*

Berater DÜRFEN NICHT:

- mündliche oder schriftliche Aussagen darüber treffen, dass HERBALIFE NUTRITION-Produkte Krankheiten oder medizinischen Beschwerden vorbeugen, diese behandeln oder heilen; noch jegliche Erfahrungen mit Medikamenten schildern.
- die Namen von Regierungsbehörden oder von amtlichen Stellen verwenden oder behaupten, dass Genehmigungen oder Bestätigungen von Regierungsbehörden oder amtlichen Stellen vorliegen.
- behaupten, dass die Gesundheit beeinträchtigt sein kann, falls keine HERBALIFE NUTRITION-Produkte konsumiert werden.
- behaupten, dass HERBALIFE NUTRITION-Produkte von bestimmten Ärzten oder anderen Angehörigen von Gesundheitsberufen empfohlen werden.

<sup>32</sup> Da sich die Gesetzgebung hierzu ändern kann, wird HERBALIFE NUTRITION zur Unterstützung der Berater (jedoch nicht in Form einer Rechtsberatung) Updates dieser Regel, der Haftungsausschlüsse sowie aktualisierte Angaben zu den durchschnittlichen Bruttozahlungen für HERBALIFE NUTRITION-Berater in Deutschland auf der Internetseite [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) veröffentlichen. Die Berater werden dazu gehalten, sich auf dieser Internetseite regelmäßig hierüber zu informieren.

#### 6.1.4 Aussagen zum Einkommen

Alle Angaben zu den tatsächlichen oder potenziellen Einkünften von Beratern gelten als „Aussagen zum Einkommen“. Angaben zum Lebensstil (einschließlich Abbildungen von Autos, Swimmingpools, Urlaubsreisen usw.) sind ebenfalls „Aussagen zum Einkommen“.

Die Berater sind dafür verantwortlich, dass sie sich mit allen für Aussagen zum Einkommen und persönlichen Erfahrungsberichten geltenden Gesetzen der Länder, in denen sie ihr Geschäft ausüben wollen, vertraut machen und diese befolgen.

Wenn Royalty- und Bonuseinkünfte separat vom Einzelhandelseinkommen angegeben werden, müssen sie korrekterweise gekennzeichnet werden als:

- „Kommissionen aus den Produktkäufen der Downline-Berater“.

**Haftungsausschluss zum Einkommen für alle Materialien mit dem HERBALIFE NUTRITION-Logo:** Alle Aussagen zu Einkommen, in denen HERBALIFE NUTRITION genannt wird, müssen den folgenden Haftungsausschluss enthalten:

*Das angegebene Einkommen bezieht sich auf eine Einzelperson (oder Einzelbeispiel) und stellt keinen Durchschnittsverdienst dar. Angaben zu den durchschnittlichen Bruttozahlungen für HERBALIFE NUTRITION-Berater in Deutschland erhalten Sie im Internet auf [www.herbalife.de](http://www.herbalife.de) und [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).*

**Alternativer Haftungsausschluss für alle Materialien mit dem HERBALIFE NUTRITION-Logo:** Wenn die Ergebnisse der besten 1 % der HERBALIFE NUTRITION- Berater beschrieben werden, ist der folgende Hinweistext ebenfalls zulässig:

*Die hier angegebenen Einkommen werden nur von den besten 1 % der HERBALIFE NUTRITION- Berater erreicht. Weitere Informationen über Geschäftsergebnisse finden Sie in den Angaben zu den durchschnittlichen Bruttozahlungen für HERBALIFE NUTRITION- Berater in Deutschland auf [www.herbalife.de](http://www.herbalife.de) und [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).*

#### 6.1.5 Größe und Platzierung von Haftungsausschlüssen

##### **Audio-Präsentationen (live und vorab aufgezeichnet)**

Der Haftungsausschluss muss mündlich in direkter Verbindung zur Aussage erfolgen.

##### **Video-Präsentationen (live und vorab aufgezeichnet)**

Wenn die Präsentation auf der Bühne oder als Video erfolgt, muss der Haftungsausschluss deutlich lesbar sein und direkt neben der betreffenden Aussage gezeigt werden. Bei Bildschirmdarstellung muss der Haftungsausschluss ausreichend lange gezeigt und in einer ausreichend großen Schriftgröße dargestellt werden, um vom durchschnittlichen Leser vollständig gelesen werden zu können.

##### **Schriftliche Präsentationen**

Der Haftungsausschluss muss dargestellt werden:

- in einer mit dem Hintergrund kontrastierenden Farbe (z.B. schwarz auf weiß);
- direkt neben der Aussage (der Haftungsausschluss muss auf derselben Seite oder Bildfläche stehen wie die betreffende Aussage); und
- mit einer Schriftgröße von mindestens 10 Punkt oder mit mindestens 75 % der Schriftgröße, in der die betreffende Aussage dargestellt ist, je nachdem, welche von beiden größer ist. Die Schriftgröße muss ausserdem groß genug sein, um von einem durchschnittlichen Leser komplett gelesen werden zu können.

#### 6.1.6 Aussagen zum Arbeiten von zu Hause

Berater dürfen beim Bewerben der HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit den Umfang der Arbeit, die ein Berater zu Hause erledigen kann, nicht falsch darstellen. Berater sollten ausdrücklich darauf hinweisen, dass die persönliche Interaktion für den Direktvertrieb unerlässlich ist.

#### 6.1.7 Aussagen zur Beziehung zwischen HERBALIFE NUTRITION und den Selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Beratern

Die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit kann eine Einkommensmöglichkeit für Berater sein, stellt aber unter keinen Umständen eine Arbeit oder „Anstellung“ dar. HERBALIFE NUTRITION- Berater sind immer selbständige, unabhängige Gewerbetreibende und dürfen als solche nicht behaupten oder den Eindruck erwecken, sie seien Angestellte oder Vertreter von HERBALIFE NUTRITION oder würden als Berater Dienste für HERBALIFE NUTRITION erbringen. Gleichfalls dürfen sie nicht behaupten oder andeuten, es handele sich bei ihrem selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Geschäft um eine Anstellung. Die Berater dürfen beispielsweise Begriffe wie „Job“, „Gehalt“, „Lohn“, „Stelle“, „Anstellung“ (oder ähnliche Begriffe) bei der Bewerbung der Geschäftsgelegenheit nicht verwenden.



Berater dürfen zur Bewerbung der HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit keine Methoden oder Hilfsmittel verwenden, die üblicherweise vor allem zur Bewerbung von Stellenangeboten genutzt werden. Dies beinhaltet auch, beschränkt sich jedoch nicht auf, „Aushilfe gesucht“ - Anzeigen, Stellenanzeigen an Schwarzen Brettern und in Internet-Jobbörsen wie etwa [monster.de](http://monster.de), [stepstone.de](http://stepstone.de) oder [xpatjobs.de](http://xpatjobs.de), es sei denn:

- aus den Anzeigen geht klar und eindeutig hervor, dass es sich bei diesem Angebot um eine *Geschäftsgelegenheit für selbständige Gewerbetreibende* handelt;
- es sind keine Pflichtfelder enthalten wie zum Beispiel „Gehaltsangaben“; und
- die Erklärung gemäß [Regel 5.2.1](#) ist darin aufgenommen.

### 6.1.8 Aussagen zur Geschäftsgelegenheit

Beim Anbieten, Bewerben oder Erwähnen der Geschäftsgelegenheit, dürfen Berater nicht:

- die HERBALIFE NUTRITION Geschäftsgelegenheit missverständlich als Franchise<sup>33</sup> darstellen oder einem Interessenten ein Franchise in Verbindung mit einer HERBALIFE NUTRITION Beraterschaft anbieten; oder
- behaupten oder andeuten, dass:
  - das Sponsern von Beratern oder Premiumkunden genauso wichtig wäre, wie der Produktverkauf an Endkunden;
  - ein Berater vorrangig vom Sponsern neuer Berater oder Premiumkunden profitieren kann;
  - ein Berater dazu verpflichtet ist, andere Berater zu sponsern;
  - ein Berater auch Erfolg mit minimalem oder kaum Aufwand haben kann;
  - Berater HERBALIFE NUTRITION Produkte, Materialien (neben dem HERBALIFE NUTRITION Berater Pack) oder Geschäftsmethoden erwerben müssen oder;
  - Royalty Overrides, Produktionsboni oder andere Vorteile alleine durch den Produkterwerb und nicht Produktverkauf erreicht werden können.

## 6.2 NUTZUNG DES GEISTIGEN EIGENTUMS VON HERBALIFE NUTRITION

Die Wahrung der Integrität der Marke HERBALIFE NUTRITION ist eine der wichtigsten Aufgaben von HERBALIFE NUTRITION. Dieser Abschnitt soll Beratern helfen, die Bedeutung des geistigen Eigentums von HERBALIFE NUTRITION besser zu verstehen. HERBALIFE NUTRITION kontrolliert den Markt kontinuierlich in Bezug auf unzulässige, unangemessene und missbräuchliche Nutzung seines Geistigen Eigentums, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Warenzeichen, Logos, Slogans und Urheberrechte. Mit diesen strikten Kontrollen stellt HERBALIFE NUTRITION sicher, dass unser hart erarbeitetes Ansehen und unser Ruf als qualitativ hochwertiger Anbieter für Ernährungsprodukte weltweit geschützt wird.

### 6.2.1 Definitionen:

**Urheberrechtlich geschützte Materialien:** HERBALIFE NUTRITION besitzt das Urheberrecht für alle gedruckten Materialien, Internethinhalte und alle Audio- und Videomaterialien, die von oder für HERBALIFE NUTRITION produziert werden.

**Warenzeichen** sind geschützte Bezeichnungen oder Zeichen, die HERBALIFE NUTRITION als Urheber der von den Beratern verkauften und zur Verfügung gestellten Produkte und Dienstleistungen identifizieren. HERBALIFE®, HERBALIFE NUTRITION und das Tri-Leaf sind beispielsweise Warenzeichen von HERBALIFE NUTRITION, sowie auch weitere Markennamen, zum Beispiel HERBALIFELINE Max®.

**Handelsbezeichnungen** sind Firmennamen, für die HERBALIFE NUTRITION ein exklusives Nutzungsrecht besitzt. Zu diesen Handelsbezeichnungen zählen beispielsweise HERBALIFE International of America, Inc. und HERBALIFE International Deutschland GmbH. Berater dürfen keine Handelsbezeichnungen registrieren lassen, die den Namen HERBALIFE, HERBALIFE NUTRITION oder andere Markennamen von HERBALIFE NUTRITION enthalten.

**Branding** zeigt die typischen visuellen Eigenschaften eines Produktes oder seiner Verpackung, an denen Verbraucher die Herkunft des Produktes erkennen. Dazu zählt zum Beispiel das Design von einigen HERBALIFE NUTRITION-Produkten und ihrer Verpackung.

**Betriebsgeheimnisse** sind vertrauliche Informationen, die der Allgemeinheit außerhalb des Unternehmens HERBALIFE NUTRITION nicht bekannt sind und die wirtschaftlichen Wert haben. Zu Betriebsgeheimnissen von HERBALIFE NUTRITION zählen Rezepturen und Formeln, Lieferantenbeziehungen, Projekte zur Entwicklung von noch nicht auf dem Markt verfügbaren Marken und Produkten, Businesspläne, Verfahren sowie Datenzusammenstellungen einschließlich Organisationsschaubildern über oder in Bezug auf andere Berater.

**Geistiges Eigentum von HERBALIFE NUTRITION** umfasst urheberrechtlich geschützte Materialien von HERBALIFE NUTRITION, Warenzeichen, Markennamen und Betriebsgeheimnisse.

<sup>33</sup> HERBALIFE NUTRITION vergibt keinen Gebietsschutz oder „Franchise-Lizenzen“. Eine HERBALIFE NUTRITION Beraterschaft ist kein Franchise.

### 6.2.2 Urheberrechtlich geschützte Materialien

HERBALIFE NUTRITION besitzt das Urheberrecht für alle gedruckten Materialien, Internetinhalte und alle Audio- und Videomaterialien, die von oder für HERBALIFE NUTRITION produziert werden. Die Berater haben alle in den Download-Anweisungen oder in anderen schriftlichen Genehmigungen genannten Bedingungen zu erfüllen.

Alle urheberrechtlich geschützten Materialien von HERBALIFE NUTRITION müssen den folgenden Hinweis enthalten:

*Wiedergabe mit Erlaubnis von HERBALIFE NUTRITION. Alle Rechte vorbehalten.*

HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht auf Rücknahme seiner Zustimmung zur Verwendung seiner urheberrechtlich geschützten Materialien jederzeit und ausschließlich nach seinem alleinigen Ermessen vor.

### 6.2.3 Warenzeichen, Firmenlogos und Handelsbezeichnungen

Berater dürfen alle Warenzeichen, Firmenlogos und Handelsbezeichnungen sowie weitere Markennamen verwenden, die von HERBALIFE NUTRITION zum Download zur Verfügung gestellt werden.

- HERBALIFE NUTRITION-Warenzeichen und Handelsbezeichnungen können nur bei HERBALIFE NUTRITION erworben werden.
- Berater müssen sich immer eindeutig als „Selbständige HERBALIFE NUTRITION-Berater“ identifizieren.
- Bis auf Größenanpassungen dürfen die HERBALIFE NUTRITION-Berater Firmenlogos und andere Warenzeichen von HERBALIFE NUTRITION in keinsten Weise verändern. Größenanpassungen sind nur gestattet, wenn die Darstellung in allen Einzelheiten klar erkennbar bleibt und weder die Wahrnehmung noch die Qualität der HERBALIFE NUTRITION-Produkte und Dienstleistungen dadurch verringert wird.
- Berater dürfen die Warenzeichen und Firmenlogos von HERBALIFE NUTRITION nur im Einklang mit den aktuellen Richtlinien zur Markennutzung für selbständige HERBALIFE NUTRITION-Berater verwenden.<sup>34</sup>
- Berater müssen dabei den folgenden Hinweis verwenden: *„Alle Rechte an Handelsbezeichnungen, Logos und anderem geistigen Eigentum sind Eigentum von HERBALIFE International, Inc. oder seinen Lizenznehmern. Wiedergabe mit Erlaubnis von HERBALIFE NUTRITION.“*

HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht auf Rücknahme seiner Zustimmung zur Verwendung dieser Materialien durch Berater jederzeit und ausschließlich nach seinem alleinigen Ermessen vor.

### 6.2.4 Betriebsgeheimnisse

Die HERBALIFE NUTRITION-Berater behandeln alle Betriebsgeheimnisse vertraulich und dürfen sie zu keiner Zeit offenlegen, auch nicht nach Beendigung ihrer Beraterschaft.

### 6.2.5 Ausschließliche Verwendung für HERBALIFE NUTRITION-Geschäftszwecke

Die Berater dürfen geistiges Eigentum von HERBALIFE NUTRITION ausschließlich zum Zweck ihrer Geschäftstätigkeit als HERBALIFE NUTRITION-Berater verwenden.

### 6.2.6 Verwendung des Namens HERBALIFE NUTRITION in Fernsehen, Radio und Printmedien

Der Name „HERBALIFE NUTRITION“ oder die Nennung bzw. Abbildungen von spezifischen HERBALIFE NUTRITION-Produkten oder Dienstleistungen dürfen (sofern nicht anders erlaubt) nicht zu Werbezwecken in Druck-, digitalen, Audio- oder Videomedien erscheinen, wie beispielsweise Zeitungen, Zeitschriften, Radio, Fernsehen, im Internet oder anderen Medien.

### 6.2.7 Gebührenfreie Rufnummern

Berater dürfen über gebührenfreie Rufnummern verfügen. Jedoch dürfen Berater die Handelsnamen, Warenzeichen, Produktnamen und Werbeslogans von HERBALIFE NUTRITION im Zusammenhang mit der gebührenfreien Rufnummer nicht verwenden. Berater dürfen sich nur als selbständiges HERBALIFE NUTRITION-Berater“ identifizieren oder listen lassen.

### 6.2.8 Telefon- und Branchenbuch

Berater dürfen sich im Branchenbuch unter der Überschrift „selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater“ eintragen lassen. Es dürfen jedoch nur Name, Anschrift, Telefonnummer, Faxnummer, E-Mail-Adresse oder die Website des Beraters angegeben sein. Werbeanzeigen in den Gelben Seiten dürfen nicht gegen die Werberegeln von HERBALIFE NUTRITION verstoßen.

Die Verwendung des Begriffs „HERBALIFE NUTRITION“ (über die Bezeichnung selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater“ hinaus) und die Verwendung von anderem geistigen Eigentum von HERBALIFE NUTRITION ist nur gemäß den vorab von HERBALIFE NUTRITION genehmigten Werbeanzeigen gestattet. Einträge in den

---

<sup>34</sup> Die Richtlinien zur Markennutzung für selbständige HERBALIFE NUTRITION-Berater finden Sie im Wissensbereich auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).



Gelben Seiten dürfen nur unter den rechtmäßigen, korrekten Rubriken erfolgen wie beispielsweise: „Haarpflegeprodukte“, „Hautpflegeprodukte“, Nahrungsergänzungsprodukte“ und „Gewichtskontroll-/Gewichtsmanagement-Produkte“.

### **6.2.9 Name oder Abbildung von Mark Hughes**

Der Name oder eine Abbildung von Mark Hughes (Gründer von HERBALIFE NUTRITION) darf auf keinen Fall für Werbezwecke benutzt werden.

### **6.2.10 Anschriften von HERBALIFE NUTRITION**

Die Anschriften aller Standorte von HERBALIFE NUTRITION dürfen von Beratern nicht als ihre eigenen verwendet, veröffentlicht oder beworben werden.

### **6.2.11 Unberechtigte Verwendung von geistigem Eigentum Dritter**

Es ist Beratern nicht gestattet, urheberrechtlich geschützte Materialien, Handelsbezeichnungen, Warenzeichen oder Produktnamen Dritter (oder Abwandlungen davon) sowie Texte, Fotos und Abbildungen, Videos oder Zeichnungen, die im Besitz Dritter oder von diesen erstellt sind, zu verwenden, es sei denn, es liegt eine schriftliche Genehmigung zur Verwendung vom Eigentümer vor. Jegliches geistige Eigentum Dritter muss ordnungsgemäß als Eigentum Dritter gekennzeichnet sein und die Berater müssen alle Einschränkungen und Bedingungen einhalten, die der Eigentümer bei der Verwendung seines geistigen Eigentums verlangt.

### **6.2.12 Beendigung einer HERBALIFE NUTRITION-Beraterschaft**

Endet eine HERBALIFE NUTRITION-Beraterschaft, unabhängig von dem Grund, muss der Berater sofort die Verwendung des geistigen Eigentums von HERBALIFE NUTRITION einstellen und in allen seinen Accounts auf Social Media - Plattformen sein Profil aktualisieren zur Information, dass es nicht länger selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater ist.

## **6.3 ANZEIGEN, WERBUNG UND PROMOTIONS**

### **6.3.1 HERBALIFE NUTRITION-Anzeigenvorlagen**

HERBALIFE NUTRITION hat eine Vielzahl von Anzeigenvorlagen veröffentlicht, welche die Berater ohne jegliche Veränderung, abgesehen von der Ergänzung mit ihren Namen und ihren Kontaktdaten, verwenden können. Die Vorlagen können auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) heruntergeladen werden.

### **6.3.2 Berater-Anzeigen und Werbematerial**

HERBALIFE NUTRITION ist bestrebt, Berater effektives Werbematerial und Verkaufshilfen zu Werbezwecken und zur Förderung ihres Geschäftsaufbaus zur Verfügung zu stellen. Ein Berater kann auch seine eigenen Werbematerialien entwerfen, vorausgesetzt, diese Materialien:

- Entsprechen der Wahrheit und sind korrekt;
- Enthalten keine therapeutischen, krankheitsbezogenen oder medizinischen Aussagen;
- Deuten keine Möglichkeit für eine Anstellung an; und
- Erfüllen alle anwendbaren Regeln und gesetzlichen Bestimmungen.

### **6.3.3 Anbringen von Werbematerialien**

**Privatbesitz** Berater dürfen Werbematerialien auf einem im Privatbesitz befindlichen Grundstück anbringen, wenn die schriftliche Genehmigung durch dessen Eigentümer vorab erteilt wurde. Zur Dokumentation dieser Genehmigung können Berater die HERBALIFE NUTRITION-Dokumentvorlage „Genehmigung zum Anbringen von Werbung auf privaten Grundstücken“ verwenden, das auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) und über die Member Services-Abteilung verfügbar ist.

Werbematerialien dürfen nicht von der Straße oder dem Bürgersteig sichtbar sein, wenn das HERBALIFE NUTRITION-Geschäft in einem privaten Office oder anderen privaten Orten betrieben wird, und dürfen nicht auf eine Art zur Schau gestellt werden, dass Autofahrer oder Fußgänger dadurch beeinträchtigt werden.

Die Materialien müssen nach Aufforderung einer Regierungsbehörde, des Eigentümers des Grundstücks oder von HERBALIFE NUTRITION unverzüglich entfernt werden.

**Öffentlicher Besitz** Berater dürfen keine Werbematerialien auf öffentlichem Besitz anbringen wie etwa auf Strommasten, Laternenpfählen, Verkehrsampeln, Parkautomaten oder Verkehrsschildern.

#### **6.3.4 Fernseh-, Radio-, Kabel- oder Satellitenausstrahlungen**

Beratern ist es nicht gestattet, in Fernseh-, Radio- oder Satellitenübertragung Video- oder Tonaufnahmen auszustrahlen, in denen HERBALIFE NUTRITION, seine Produkte oder die Geschäftsgelegenheit erwähnt werden, mit Ausnahme der folgenden Werbeanzeige:

Selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater

Bei Fragen zu Produkten und Geschäftsgelegenheit kontaktieren Sie mich  
(Name und Telefonnummer oder E-Mail-Adresse des Beraters)

Es ist Beratern nicht gestattet, eine Stunde vor bis eine Stunde nach einer Fernseh-, Radio- oder Satellitenübertragung von HERBALIFE NUTRITION Werbespots zu senden.

### **6.4 ANGEBOTE UND WERBUNG FÜR WERBEAKTIONEN**

#### **6.4.1 Angebote und Werbung für Werbeaktionen**

Die Berater von Herbalife Nutrition sind selbständige Unternehmer und können die Produkte von Herbalife Nutrition sowie von Herbalife Nutrition erstellte Verkaufsunterlagen und Werbeartikel zu von ihnen selbst festgelegten Preisen verkaufen. In Deutschland gibt Herbalife Nutrition Verkaufspreise an, doch sind dies unverbindliche Preisempfehlungen und es bleibt den Beratern von Herbalife Nutrition zu jeder Zeit selbst überlassen, ihre eigenen Verkaufspreise festzulegen.

Die Berater von Herbalife Nutrition müssen jedoch sicherstellen, dass alle von ihnen angebotenen Werbeaktionen korrekt, redlich und ehrlich und in keiner Weise irreführend sind. Irreführende Werbeaktionen schädigen die Marke Herbalife Nutrition und das Geschäft aller Berater. Nachfolgend finden Sie eine beispielhafte Auswahl von irreführenden Anzeigen oder Werbeaktionen:

- Werbung für ein Produkt als ‚preisreduziert‘, wenn der Berater dieses Produkt dauerhaft zu eben diesem Preis verkauft.
- Verwendung von Werbeformulierungen wie „bis zu X % ermäßigt“ und „ab € 20,-“, wenn diese Nachlässe nur für eine begrenzte Anzahl von Produkten (weniger als 10 %) gelten.
- Darstellung einer Werbeaktion als von unbegrenzter Dauer. Die Berater sind verpflichtet, stets die Laufzeit der Werbeaktion anzugeben.
- Markierung eines Preises, empfohlenen Verkaufspreises oder „normalerweise gültigen Preises für das Produkt“ als durchgestrichen oder auf ähnliche Art als ungültig gekennzeichnet, wenn der Berater dieses Produkt niemals zu diesem Preis beworben oder verkauft hat.
- Anzeige von Aktionsprodukten, wenn der Berater berechtigterweise davon ausgehen kann, dass es nicht über einen ausreichend hohen Lagerbestand verfügt, um diese Produkte zum angegebenen Preis, über einen angemessenen Zeitraum und in angemessenen Mengen liefern zu können. Sind einzelne oder alle Warenmengen nicht bekannt oder begrenzt, so ist dies auf der Website mit „Verkauf nur, solange der Vorrat reicht“ bzw. „begrenzte Verfügbarkeit bei einigen Produkten“ bzw. „nur für [X] Tage“ zu kennzeichnen.
- Jegliche missbräuchliche Verwendung des Begriffs „begrenzte Verfügbarkeit“ oder dergleichen, um Anfragen oder Order von Kunden zu generieren.

### 7.1 VERHALTEN DES BERATERS

#### 7.1.1 Ethisch einwandfreies Verhalten

Berater dürfen keine Materialien, unabhängig davon, ob diese mit HERBALIFE NUTRITION in Verbindung stehen oder nicht, im oder über das Internet veröffentlichen, versenden oder anbieten, die diffamierend, verleumderisch, herabsetzend, bedrohlich, anstößig, nötigend, beleidigend, obszön oder pornographisch sind. Die Beurteilung hierüber liegt ausschließlich im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION.

#### 7.1.2 Unberechtigter Computer-Zugang

Berater dürfen:

- keine Handlungen vornehmen oder dazu beitragen, die zu Störungen oder Unterbrechungen führen können von:
  - [www.herbalife.de](http://www.herbalife.de)
  - [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE)
  - anderen von HERBALIFE NUTRITION oder HERBALIFE NUTRITION-Beratern betriebenen Internetseiten
- sich ohne die vorab erteilte schriftliche Genehmigung von HERBALIFE NUTRITION keinen Zugang zu Computersystemen oder Netzwerken verschaffen, die mit diesen Internetseiten verbunden sind oder versuchen, diesen Zugang zu erhalten.

#### 7.1.3 Nutzung personenbezogener Daten

Berater dürfen keine personenbezogenen Daten (definiert im Kapitel 12) verkaufen, vermieten oder mit ihnen handeln.

Darüber hinaus dürfen Berater diese personenbezogenen Daten nur im Zusammenhang mit den Herbalife Nutrition-Produkten oder -Möglichkeiten verwenden. Die personenbezogenen Daten dürfen nicht für andere Zwecke verwendet werden, es sei denn, die Berater haben die Person darüber informiert und verfügen über eine angemessene Rechtsgrundlage für diese zusätzliche Verwendung. Beispiele für eine geeignete Rechtsgrundlage für die Nutzung der personenbezogenen Daten sind:

- Zustimmung der Person
- Einhaltung der gesetzlichen Verpflichtungen
- Ausführung eines Vertrages mit der Person (z. B. Vereinbarung zum Verkauf von Produkten) oder Verarbeitung, die erforderlich ist, um einen Vertrag mit der Person abzuschließen, oder
- legitimes geschäftliches Interesse, sofern dieses Interesse nicht die Datenschutzinteressen der Person überwiegt.

Untersagt eine Person oder Organisation die Nutzung ihrer Daten, ist dieser Aufforderung sofort nachzukommen.

### 7.2 INTERNETSEITEN VON BERATERN

#### 7.2.1 Erläuterung der Beziehung zu HERBALIFE NUTRITION

Um eine Verwirrung der HerbalifeNutrition-Kunden sowie der Allgemeinheit zu vermeiden, müssen Berater, die ihre unabhängige Webseite betreiben und auf dieser Herbalife Nutrition-Warenzeichen verwenden oder Herbalife Nutrition-Produkte werben oder anbieten, auf dieser deutlich und unübersehbar ihre Beziehung zu Herbalife Nutrition als Selbständiges Herbalife Nutrition-Berater aufzeigen.

Berater müssen:

- Deutlich ein von Herbalife Nutrition zur Verfügung gestelltes und nicht geändertes [Splash-Popup-Fenster](#), der beim Öffnen sowie bei jedem Besuch der Website angezeigt wird, platzieren; und
- Den persönlichen Namen des Beraters sowie Kontaktdaten, einschließlich Adresse und Telefonnummer, zusammen mit dem Logo mit dem Zusatz „Selbständiger Herbalife Nutrition-Berater“, auf der Webseite anzeigen; und
- Sicherstellen, dass die Webseite visuell nicht identisch mit der offiziellen Herbalife Nutrition-Webseite [www.herbalife.de](http://www.herbalife.de) oder dieser ähnlich ist.

Das Logo „Selbständiger HerbalifeNutrition-Berater“ sowie der persönliche Name und die Kontaktdaten des Beraters, einschließlich Telefonnummer, müssen an einer gut sichtbaren Stelle angezeigt werden (im Header, d.h. im oberen Teil der Webseite, damit es sichtbar ist, ohne die Seite nach unten zu scrollen) und in einer Schriftart und / oder Weise, die die Aufmerksamkeit der Website-Besucher auf sich zieht.

Bitte kontaktiere deine Member Services Abteilung oder besuche [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE), um das Logo und einen Guide zum Splash-Popup, der beim Öffnen der Webseite erscheinen soll, zu erhalten.

Der Geschäftsname und die Geschäftsadresse des Beraters dürfen nicht den persönlichen Namen des einzelnen Beraters ersetzen, können allerdings zusätzlich zum persönlichen Namen und den Kontaktdaten des Beraters, einschließlich Adresse und Telefonnummer des Beraters angegeben werden und müssen

zusammen mit dem Logo mit dem Zusatz "Selbständiger Herbalife Nutrition-Berater" an folgenden Stellen erscheinen:

- auf der Homepage;
- als Teil jeglicher Kontaktinformation; und
- als Teil jeglicher, der Öffentlichkeit zugänglicher Profil-Information.

Anonyme Postings oder das Verwenden von Pseudonymen sind nicht gestattet.

HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen, Berater zu Änderungen auf ihren Webseiten aufzufordern, damit deren Webseiten dieser Regel entsprechen.

### 7.2.2 Domainnamen, E-Mail-Adressen und Internetseiten

Berater dürfen geistiges Eigentum von HERBALIFE NUTRITION nicht wie folgt verwenden:

- im Domainnamen einer Webseite (URL)
- im Titel bzw. in der Überschrift der Webseite eines Beraters (einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Startseiten), außer wie in [Regel 7.2.7](#) vorgeschrieben ist.
- in E-Mail Adressen.

Beispiele für Begriffe, die geistiges Eigentum darstellen und nicht verwendet werden dürfen:

- HERBALIFE NUTRITION
- HERBALIFE NUTRITION Produktnamen

Bei Beratern, die gegen diese Regel verstoßen, hat HerbalifeNutrition das Recht, die sofortige Übertragung der Domain oder des E-Mail Accounts auf Herbalife Nutrition zu verlangen, wobei alle Kosten vom ursprünglichen Eigentümer zu tragen sind. Herbalife Nutrition behält sich alle Rechte und Rechtsmittel im Rahmendes geltenden Rechts vor.

Berater müssen ihre eigene individuelle Webseite betreiben. Außerdem darf nur ein einzelner Berater eine Webseite betreiben, weitere Berater dürfen weder Bestellungen für diese Webseite ausführen, noch sich anderweitig an der Webseite beteiligen.

### 7.2.3 Hyperlinks und Verbindungen

Berater können ihre Internetseite verlinken auf:

- die Startseite von [www.herbalife.de](http://www.herbalife.de) (oder auf jede von HERBALIFE NUTRITION produzierte oder betriebene Internetseite).
- jede von dem Berater selbst betriebene Internetseite, welche die HERBALIFE NUTRITION-Produkte oder Geschäftsgelegenheit bewirbt.
- jede andere Internetseite von dritten Personen, die der Berater bei der Werbung für die HERBALIFE NUTRITION-Produkte und Geschäftsgelegenheit unterstützt, solange diese Internetseite die [Regel 7.2.4](#) nicht verletzt.

Es ist Beratern nicht gestattet, die Handelsbezeichnungen, Warenzeichen oder Produktnamen Dritter zu verwenden für:

- den Domainnamen (URL) ihrer Internetseite.
- Titel oder Überschriften von Seiten auf einer Internetseite (das gilt unter anderem auch für die Startseite).
- E-Mail-Adressen.
- Titel-Tags oder Meta-Tags.<sup>35</sup>

### 7.2.4 Werbung Dritter auf Internetseiten selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater

Berater können die Werbung Dritter auf einer Internetseite veröffentlichen, die sie in Verbindung mit ihrem HERBALIFE NUTRITION-Geschäft betreiben, solange diese Werbung – ausschließlich im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION – NICHT:

1. in Verbindung zu religiösen, politischen oder kommerziellen Organisationen steht.
2. dem Ruf von HERBALIFE NUTRITION oder seinen Beratern schadet.
3. Geistiges Eigentum von HERBALIFE NUTRITION missbräuchlich verwendet.
4. direkt oder indirekt wirbt für:
  - a. andere Direktvertriebs- oder MLM-Unternehmen, unabhängig von den angebotenen Produkten; oder
  - b. Konkurrenzprodukte von HERBALIFE NUTRITION, wie zum Beispiel:
    - i. Mahlzeitenersatz,
    - ii. Nahrungsergänzungen oder
    - iii. Kosmetik.

---

<sup>35</sup> Die einzige Ausnahme dieser Regel ist, dass ein Berater die entsprechende schriftliche Genehmigung zur Verwendung vom Eigentümer erhalten hat. Die Berater müssen HERBALIFE NUTRITION von jeder Haftung oder jedem Anspruch Dritter freisprechen und schadlos halten, die durch die Nutzung der Warenmarken, Handelsbezeichnungen oder Produktnamen Dritter durch die Berater entsteht.

### 7.2.5 Internationales Geschäft

Berater, die ihr Geschäft international über eigene Internetseiten oder Internetseiten Dritter betreiben oder betreiben möchten, dürfen nur die Produkte verkaufen, die alle gesetzlichen Bestimmungen der Länder erfüllen, mit denen sie geschäftlich kommunizieren.

### 7.2.6 Datenschutzerklärungen und Bestimmungen auf Webseiten selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater

Berater müssen an einer gut sichtbaren Stelle ihrer eigenen Internetseite eine „Datenschutzerklärung“ veröffentlichen, die:

- Verbraucher darüber informiert, dass die personenbezogenen Daten über sie gesammelt werden;
- Verbraucher darüber informiert, wie diese Informationen genutzt werden und mit wem sie geteilt werden (einschließlich Herbalife Nutrition)
- alle zusätzlichen Informationen enthält, die offengelegt werden müssen, gemäß dem Datenschutzrecht und der Rechte zur Privatsphäre des jeweiligen Rechtssystems, in dem die Geschäftstätigkeit des Beraters betrieben wird.

Außerdem sind die Berater für die Einhaltung aller Regeln und aller Datenschutzgesetzen, die für ihre eigenen Webseiten gelten, verantwortlich. Dies gilt auch für:

- Datensammlung;
- Marketing; und
- Informationssicherheit, Vertraulichkeit und Meldung der Datenverletzungen.

### 7.2.7 Erreichen von hohen Trefferpositionierungen bei Suchmaschinen

Berater dürfen keine irreführenden oder unlauteren Methoden verwenden, um eine bessere Trefferpositionierung bei Suchmaschinen zu erreichen.

Berater müssen außerdem folgende Aussage in der Seitenbeschreibung jedes Suchergebnisses auf Suchmaschinen anzeigen:

***“Dies ist die Webseite eines Selbständigen Herbalife Nutrition-Beraters (optional kann der Name des Beraters eingefügt werden)“***

Berater müssen sich als Selbständige HERBALIFE NUTRITION-Berater kenntlich machen und den Zusatz „Selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater“ im Titel-Tag und in jedem Ergebnis in Suchmaschinen angeben.

### 7.2.8 Übertragung einer Berater-Website

Berater, die Herbalife Nutrition-Produkte über eine Website vertreiben wollen, die zuvor im Besitz eines anderen Beraters oder eines ehemaligen Beraters war („relevante Website“)<sup>36</sup>, müssen vor Betreiben dieser Website in Zusammenhang mit ihrem Herbalife Nutrition-Geschäft die schriftliche Zustimmung von Herbalife Nutrition hierzu einholen. Diese Zustimmung von Herbalife Nutrition darf nicht unbegründet verweigert oder hinausgezögert werden. Das Dokument [Zustimmung zur Übertragung einer Berater-Website \(„Zustimmungserklärung“\)](#) ist erhältlich auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).

Zum Schutz der Integrität des Vertriebs- & Marketingplans behält Herbalife Nutrition sich das Recht vor, seine Zustimmung zum Betreiben einer relevanten Website in Zusammenhang mit dem Herbalife Nutrition-Geschäft eines Beraters zu verweigern. Eine auszugsweise Aufzählung von Fällen, in denen diese Zustimmung verweigert werden kann, finden Sie in der [Zustimmungserklärung](#).

Verstöße gegen diese Regel können schwerwiegende Sanktionen gegen Ihre Beraterschaft zur Folge haben, einschließlich unter anderem die Aussetzung von Einkaufsprivilegien und die Beendigung Ihrer Beraterschaft.

## 7.3 VERBOT VON VERKÄUFEN AUF Auktions-websites UND ONLINE-MARKTPLÄTZEN von dritten (GEMEINSAM, „webseiten von DRITTEN“)

Es ist wichtig, dass alle Marketing- und Verkaufsangebote von Herbalife Nutrition-Produkten, ob online oder offline, den Qualitätsstandards von Herbalife Nutrition entsprechen, den Wert und das Image der Marke Herbalife Nutrition fördern und mit der Marketingpositionierung von Herbalife Nutrition-Produkten übereinstimmen. Dies beinhaltet, dass keine illegalen, falschen oder unangemessenen Aussagen über Herbalife Nutrition-Produkte gemacht werden oder Herbalife Nutrition-Produkte mit anderen Produkten in Verbindung gebracht werden, die solche Aussagen machen. Darüber hinaus müssen alle Verkäufe dazu beitragen, die Kundenbetreuung durch die persönlichen Beziehungen der Berater zu ihren Kunden zu verbessern und zu stärken - dies ist ein grundlegender Bestandteil des Distributor Difference.

<sup>36</sup> Eine Website ist definiert als die Gesamtheit von öffentlich zugänglichen, miteinander verknüpften Internetseiten, die einen einzigen Domain-Namen oder URL nutzen und für den Verkauf von Herbalife Nutrition-Produkten verwendet werden.

Herbalife Nutrition erkennt die zunehmende Bedeutung des E-Commerce als Vertriebskanal für Berater an, um Herbalife Nutrition-Produkte im Internet zu verkaufen. Dies ist einer der Gründe, warum Herbalife Nutrition erhebliche Beträge in die Entwicklung von „GoHerbalife.com“ investiert hat, einer dedizierten und gesetzeskonformen Online-Verkaufsplattform, die Berater, sofern verfügbar, kostenlos nutzen können.

Im Gegensatz dazu schwächen Verkäufe auf Webseiten von Drittanbietern die persönlichen Beziehungen, die Berater zu ihren Kunden aufbauen müssen, sowie die Marke Herbalife Nutrition und die Image- und Marketingpositionierung von Herbalife Nutrition für ihre Produkte. Dies liegt unter anderem daran:

Auf Webseiten von Drittanbietern

- werden der Name und das Logo des Betreibers der Website angezeigt;
- werden häufig ungenaue Angaben zu Qualität oder Leistung gemacht, die in bestimmten Fällen falsch oder sogar rechtswidrig sein können, und
- werden die Produkte von Herbalife Nutrition in einem Kontext positioniert, der nicht mit der gewünschten Marktpositionierung und dem gewünschten Image von Herbalife Nutrition für seine Produkte übereinstimmt.

Entsprechend:

- **Berater dürfen** Online-Verkäufe von Herbalife Nutrition-Produkten tätigen über:
  - a) ihre eigenen unabhängigen Online-Shops, die die relevanten Standards für die Qualitätssicherung, den Kundenservice und die Technologie-Spezifizierungen von Herbalife Nutrition erfüllen oder
  - b) über GoHerbalife.com<sup>37</sup> und
- **Beratern es ist nicht gestattet**, Herbalife Nutrition-Produkte zum Verkauf anzubieten, zu verkaufen oder das Angebot zum Verkauf zu erleichtern (direkt oder indirekt in irgendeiner Art und Weise), ob durch Werbung oder Erhalt offener Gebote oder durch Posting zum Verkauf zum Festpreis oder auf andere Weise auf einer kommerziellen Auktionswebsite, einem Online-Auktionsmarktplatz, einer Drittanbieter-Website oder einer anderen Website, die den Namen oder das Logo eines Drittanbieters trägt oder anderweitig gebrandmarkt oder als Website eines Drittanbieters identifizierbar ist.

## 7.4 E-MAIL

Diese Regeln gelten für alle Berater, die E-Mails zur Bewerbung der HERBALIFE NUTRITION-Produkte oder Geschäftsgelegenheit versenden und sind ergänzend zu den anwendbaren gesetzlichen Vorschriften.

Berater müssen ausserdem die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und Dienstleistungsbestimmungen aller E-Mail Serviceprovider, die sie für Ihr HERBALIFE NUTRITION Geschäft in Anspruch nehmen, befolgen.

### 7.4.1 Anforderungen und Einschränkungen

1. Alle E-Mail-Nachrichten, die von Beratern im Zusammenhang mit Herbalife Nutrition gesendet werden, müssen die folgenden Anforderungen erfüllen:

- a. Berater müssen den Ursprung jeder E-Mail offenlegen:
  - i. Korrekte Daten zum Absender, Empfänger und Weiterleitungsdaten der E-Mail (einschließlich dem Domainnamen und der E-Mail-Adresse des Absenders) müssen korrekt sein.
  - ii. In der Absender-Zeile (Feld „Von“) jeder E-Mail-Nachricht muss der Absender der Nachricht eindeutig ersichtlich sein.
- b. Die Angaben in der „Betreff“-Zeile jeder E-Mail-Nachricht dürfen keine falschen oder irreführenden Angaben enthalten.

2. Die folgenden zusätzlichen Anforderungen gelten für E-Mail-Nachrichten von Beratern, die kommerzieller Natur sind, unabhängig davon, ob die Nachrichten Teil einer Massenmitteilungsverteilung sind oder ob die beabsichtigten Empfänger ein Unternehmen oder die Einzelpersonen sind. Eine kommerzielle E-Mail-Nachricht ist eine E-Mail-Nachricht, mit der ein kommerzielles Produkt oder eine kommerzielle Dienstleistung beworben oder promotet wird, einschließlich des Inhalts auf der Website, die zu kommerziellen Zwecken betrieben wird. Kommerzielle E-Mails enthalten Nachrichten, die HERBALIFE NUTRITION promoten. Eine E-Mail-Nachricht gilt auch dann als kommerziell, wenn sie auch andere nichtkommerzielle Inhalte enthält.

- a. Jede E-Mail-Nachricht muss die gültige Postanschrift des Beraters enthalten.
- b. Jede E-Mail-Nachricht muss einen verständlichen, unübersehbaren Hinweis auf die Möglichkeit einer „Opt-Out“-Anfrage enthalten:
  - i. Jede E-Mail-Nachricht muss eine gültige E-Mail-Adresse für Antwortmails beinhalten oder über eine Internet-Funktion verfügen, mit der ein Empfänger eine Mitteilung senden kann, dass er keine weiteren kommerziellen E-Mail-Nachrichten vom Absender wünscht („Opt-Out-Mechanismus“). Alle „Opt-Out“-

<sup>37</sup> GoHerbalife ist in ausgewählten Märkten erhältlich.



Mechanismen müssen in der Lage sein, „Opt-Out“-Anfragen für mindestens 30 Tage ab dem Senden der Nachricht zu verarbeiten.

ii. Alle „Opt-out“-Anfragen müssen unverzüglich berücksichtigt werden, und die Berater müssen zu diesem Zeitpunkt aufhören, kommerzielle E-Mail-Nachrichten an diese Personen zu senden.

iii. Der Opt-Out-Mechanismus darf nicht lästig sein und kann nicht verlangen, dass der Empfänger andere Schritte als das Senden einer E-Mail-Antwort oder den Besuch einer einzelnen Website als Bedingung für das Opting-Out unternimmt. Empfänger können nicht aufgefordert werden, persönliche Informationen außer einer E-Mail-Adresse anzugeben, um eine „Opt-Out“-Anfrage abzuwickeln.

iv. Berater dürfen für die Bearbeitung von „Opt-Out“-Anfragen keine Gebühr erheben.

v. Jeder Berater muss eine eigene „Nicht-Anschreiben-Liste“ (NA-Liste) erstellen und führen und alle relevanten E-Mail-Präferenzdienste (e-mps) überprüfen, um alle „Opt-Out“-Anfragen zu berücksichtigen.

3. Es ist Beratern untersagt, kommerzielle E-Mail-Nachrichten zu versenden, es sei denn:

i. Der Berater hat eine bestehende Geschäftsbeziehung mit dem Empfänger basierend auf einem früheren Einkauf oder einer früheren Transaktion mit HERBALIFE NUTRITION Produkten, in der es um ein vergleichbares Produkt ging (wenn dem Empfänger zum Zeitpunkt der Weitergabe seiner Daten die Möglichkeit gegeben worden war, einfach und kostenfrei den Erhalt künftiger E-Mails abzulehnen), oder

ii. Berater ist ein Freund oder Familienmitglied des Empfängers, oder

iii. Der Empfänger hat im Voraus seine ausdrückliche Zustimmung zum Erhalt dieser E-Mail gegeben, die nicht zurückgezogen wurde. Es muss eine konkrete Einwilligung für den Erhalt der Mitteilungen über Herbalife Nutrition sein.

4. Es ist Beratern nicht gestattet, sich E-Mail-Adressen durch sogenanntes „Address Harvesting“, „Dictionary Attacks“ oder „Brute Force Searching“ zu beschaffen.

i. Unter „Address Harvesting“ versteht man das Sammeln von E-Mail-Adressen, die in Internetseiten oder Online-Serviceleistungen enthalten sind, mit Hilfe von Programmen oder sonstigen automatisierten Hilfsmitteln. Das Sammeln von E-Mail-Adressen aus solchen Quellen ist unzulässig, wenn die Internetseite oder der Online-Service den Hinweis enthält, dass der Betreiber dieser Internetseite oder dieses Online-Service keine Adressen zum Zweck des Versands von kommerziellen E-Mail-Nachrichten freigibt, verkauft oder anderweitig weitergibt.

ii. Als „Dictionary Attack“ bezeichnet man die automatische Kombination von Namen, Buchstaben und Zahlen mit Hilfe eines Permutations-Programms, um so E-Mail-Adressen zu erhalten.

iii. Als „Brute force searching“ bezeichnet man die automatisierten oder manuellen Bemühungen, um mögliche E-Mail-Adressen zu ermitteln, indem öffentlich zugreifbare Webseiten durchsucht werden, um Textzeichenfolgen mit einem „@“ zu erfassen.

5. Es ist Beratern nicht gestattet, Skripts oder automatisierte Hilfsmittel zu verwenden, um sich für mehrere Nutzerkonten oder E-Mail-Adressen zu registrieren und darüber kommerzielle E-Mail-Nachrichten zu versenden.

6. Es ist Beratern nicht gestattet, die E-Mail-Adressen von Personen ohne deren ausdrückliche schriftliche Zustimmung an Dritte zu verkaufen, zur Verfügung zu stellen, zu tauschen oder auf andere Art zu übertragen oder weiterzugeben. Jegliche Einwilligung erlischt, sobald die Person eine „Opt-out“-Anfrage sendet.

#### **7.4.2 Einstellen des E-Mail-Versands**

Die Berater müssen bei Anfragen zu ihren E-Mail-Praktiken oder der Ankündigung einer Klage von einer staatlichen, Regulierungs- oder Datenschutzbehörde den Versand von E-Mails unverzüglich einstellen. Solche Aufforderungen oder Mitteilungen müssen von den Beratern HERBALIFE NUTRITION innerhalb von 24 Stunden nach Erhalt der Meldung telefonisch unter der Nummer 06151-8605-500 gemeldet werden.

### **7.5 SOCIAL MEDIA**

Diese Regeln gelten für alle Berater, die die sozialen Medien wie zum Beispiel Twitter, YouTube, Facebook, Instagram, Pinterest und Snapchat und nutzen und auch in Online-Communities wie beispielsweise Blogs aktiv sind. Diese Regel ist ergänzend zu allen anwendbaren Gesetzen.

#### **7.5.1 Verantwortung für Postings**

Die Berater sind für alle auf HERBALIFE NUTRITION bezogenen Inhalte verantwortlich, die sie online stellen. Berater, die Social Media-Seiten als Bestandteil ihres HERBALIFE NUTRITION-Geschäfts nutzen, müssen sich eindeutig und unübersehbar mit ihrem Namen und als selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater identifizieren.

### 7.5.2 Social Media als Plattform für Produktverkäufe und Werbung

Social Media-Seiten dürfen nicht für den Produktverkauf von HERBALIFE NUTRITION Produktengenuzt werden. Der Produktverkauf hat ausschließlich über die Internetseiten der Berater zu erfolgen.

### 7.5.3 Postings und Aussagen

Alle Social Media Posts der Berater müssen korrekt und wahrheitsgemäß sein. Alle Aussagen, Behauptungen, Produkterfahrungen und persönlichen Berichte müssen regelkonform sein, einschließlich der Regeln bezüglich Aussagen, siehe Abschnitt [6.1 Behauptungen und Aussagen](#).

### 7.5.4 Verwendung des geistigen Eigentums von HERBALIFE NUTRITION

Profilnamen auf Social Media sowie Social Media Posts müssen den Anforderungen in [Regel 6.2](#). Nutzung des geistigen Eigentums von HERBALIFE NUTRITION entsprechen, einschließlich der Bedingung, dass Berater den Markennamen „HERBALIFE NUTRITION“ nur benutzen dürfen, wenn sich der Berater ausdrücklich und unmissverständlich damit als ein selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater kenntlich macht.

Beispiele für die unberechtigte Verwendung des Handelsnamens HERBALIFE NUTRITION in Profilnamen auf Social Media/Social Media Posts sind:

- „HERBALIFE NUTRITION Wellness Challenge“
- „Die Seite von HERBALIFE NUTRITION“
- „Reden wir über HERBALIFE NUTRITION“

Beispiele für die genehmigte Verwendung des Handelsnamens HERBALIFE NUTRITION in Profilnamen auf Social Media/Social Media Posts sind:

- “Selbständiger HERBALIFE NUTRITION Berater -Wellness Challenge”
- “The Herbalife Nutrition Page – Selbständiger HERBALIFE NUTRITION Berater”
- “Let’s Talk Herbalife Nutrition – Selbständiger HERBALIFE NUTRITION Berater”
- #HerbalifeNutrition
- #TeamHerbalife
- #IAmHerbalife

Allerdings dürfen Berater offizielle Corporate Hashtags, die den Namen “HERBALIFE NUTRITION” enthalten, verwenden, Social Media Postings des Unternehmens teilen zur offiziellen Webseite des Unternehmens und der Social Media Kanäle verlinken.

### 7.5.5 Fotos, Video-/Tonaufnahmen

Berater können Ton- und Videomaterial bei YouTube und auf vergleichbaren Seiten von Social Media-Plattformen einstellen, solange die Inhalte den Regeln und Richtlinien entsprechen.

HERBALIFE NUTRITION behält sich die Entscheidung ausschließlich nach seinem alleinigen Ermessen darüber vor, ob diese Aufzeichnungen oder Bilder (einschließlich ihrer Verwendungsart) gegen die Regeln verstoßen oder Herbalife NUTRITIONs Ruf schaden. HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor, die Entfernung dieser Bilder oder Aufnahmen zu verlangen.

Bei der Verwendung von derartigen Bildern oder Aufnahmen von Dritten auf Social Media Plattformen müssen die Berater zu jeder Zeit alle geltenden Datenschutzrechte, alle geistigen Eigentumsrechte und alle für Social Media-Plattformen geltenden Vorschriften, Nutzungsbedingungen, Allgemeinen Geschäftsbedingungen Richtlinien oder weitere ähnliche Regeln sowie HERBALIFE NUTRITIONs Regeln und Richtlinien einhalten.

### 7.5.6 Nutzungsbedingungen

Berater müssen alle Nutzungsbedingungen, Allgemeinen Geschäftsbedingungen, Dienstleistungsbedingungen, Richtlinien über Umgang mit vertraulichen Informationen und weitere ähnliche Bedingungen der Social Media Plattformen, die sie während Ihrer HERBALIFE NUTRITION Geschäfte nutzen, befolgen.

### 7.5.7 Professionalität

Berater sollten nicht auf negative Postings reagieren, die entweder über sie, über andere selbständige Berater oder über HERBALIFE NUTRITION ins Internet gestellt werden. Negative Postings sollten per E-Mail an folgende Adresse gemeldet werden: [MPCGSA@HERBALIFE.com](mailto:MPCGSA@HERBALIFE.com).

### 7.5.8 Kein Kauf von Followern und Likes auf Social Media Plattformen

Berater dürfen weder Follower oder Likes<sup>38</sup> kaufen noch andere irreführende oder betrügerische Maßnahmen ergreifen um die Beliebtheit ihrer Accounts oder Social Media - Seiten zu steigern.

<sup>38</sup> Ein Follower ist eine Person, die einen Social Media Account abonniert um Updates zu erhalten. Auf Facebook ist eine Person, die einen Post liked, das gleiche wie ein Follower, Freund oder Fan, Ein Like ist eine Aktivität eines Nutzers von Twitter, Facebook oder Instagram. Statt einen Kommentar zu schreiben oder einen Beitrag zu posten, kann ein Nutzer den „Like Button“ anklicken und auf diese Weise sein Einverständnis zum Ausdruck bringen.

### 7.5.9 Kein Targeting von Followern auf Social Media Plattformen

Berater dürfen andere Berater oder deren Follower zum Zweck des Verkaufs der HERBALIFE NUTRITION - Produkte oder des Gewinnes von Empfehlungen nicht systematisch kontaktieren. Darüber hinaus sind systematische, automatisierte Apps oder Software bzw. manuell erstellte Nachrichten an andere Berater zum Zweck des Verkaufs der HERBALIFE NUTRITION - Produkte oder zur Anwerbung verboten.

### 7.5.10 Keine Software für Data-Mining und Website – Scraping

Berater, die Social Media - Plattformen für den Betrieb ihres HERBALIFE NUTRITION-Geschäfts nutzen, müssen dabei alle Datenschutzrichtlinien und Nutzungsbedingungen aller Social Media-Plattformen einhalten sowie ebenfalls alle Geschäftsbedingungen des Internet - Providers. Verfahren zum Data-Mining und Website - Scraping (wie zum Beispiel unter anderem die Nutzung von Web Spiders, Crawler und Bots) gelten als betrügerisch und sind verboten.

### 7.5.11 Keine unangemessenen Kommunikationspraktiken

Berater, die Social Media - Plattformen für den Betrieb ihres HERBALIFE NUTRITION-Geschäfts nutzen, müssen dabei alle Vorschriften und Richtlinien über Kommunikation von jeder dieser Social Media - Plattformen einhalten. Unverlangte kommerzielle Mitteilungen sind generell verboten. Berater müssen die Erlaubnis zur Kontaktaufnahme einholen und allen ggf. eingehenden Forderungen auf Abbruch von Kontakten entsprechen.

## 7.6 TELEMARKETING

Telemarketing unterliegt strengen gesetzlichen Einschränkungen. Die Gesetze dazu sind sehr fachspezifisch. Die folgenden Regeln werden zur Unterstützung der Berater zur Verfügung gestellt (jedoch nicht in Form einer Rechtsberatung). Berater sind allein dafür verantwortlich, sich über die gesamte anwendbare Gesetzgebung über Telemarketing zu informieren und diese einzuhalten.

Wenn Berater das Telemarketing als Dienstleistung bei externen Anbietern in Anspruch nehmen, muss der Berater sicherstellen, dass diese Dienstleistungen alle gültigen Gesetze berücksichtigen und einhalten. Alle Aktivitäten oder Versäumnisse des externen Anbieters werden wie Aktivitäten oder Versäumnisse des Beraters betrachtet.

### 7.6.1 Definitionen

#### Automatische Wählprogramme

Automatische Wählprogramme sind Vorrichtungen, die in der Lage sind, Telefonnummern automatisch anzuwählen. Hierzu zählen alle computergesteuerten Geräte, die eine Wählfunktion ausführen, unabhängig davon, ob sie eine vorprogrammierte Liste nutzen oder Anrufe per Zufallsprinzip tätigen.<sup>39</sup>

#### Serienfaxe oder „Fax-Bomben“

Serienfaxe und „Fax-Bomben“ beinhalten das unaufgeforderte Senden von Faxen, einschließlich über Geräte, die Massenfaxe an Massenempfänger senden können.

#### Bestehende Geschäftsbeziehung

Es handelt sich hierbei um eine bereits bestehende Vertrags-/Geschäftsbeziehung zwischen einem Berater und einem Unterzeichner über Telefonkontakt, die darauf basiert, dass der Unterzeichner:

- innerhalb der dem Telefonkontakt vorangegangenen 18 Monate eine Bestellung oder Transaktion vorgenommen hat, falls die Beziehung nicht bereits zuvor gekündigt wurde.
- innerhalb der dem Telefonkontakt vorangegangenen 3 Monate eine Anfrage nach Produkten oder Serviceleistungen gestellt hat, falls die Beziehung nicht bereits zuvor gekündigt wurde.

(Fordert der Unterzeichner den Berater auf, ihn nicht mehr anzurufen, beendet dies die bestehende Geschäftsbeziehung, auch wenn der Unterzeichner weiterhin andere Geschäftsbeziehungen zu dem Berater unterhält.)

#### Vorherige ausdrückliche Zustimmung / Genehmigung eines Verbrauchers

Hierbei handelt es sich um die Zustimmung in Form einer schriftlichen Vereinbarung oder E-Mail zwischen einem Berater und einem Verbraucher, in dem der Verbraucher eindeutig sein Einverständnis gibt, von dem Berater über die HERBALIFE NUTRITION-Produkte oder die Geschäftsgelegenheit informiert zu werden und in der er ebenfalls die Telefon- oder Faxnummer angibt, über die er kontaktiert werden möchte.

<sup>39</sup> Dies umfasst alle computergesteuerten Geräte wie etwa:

- Automatische Wählvorrichtungen – sie wählen automatisch Nummern an, während Telemarketing Anbieter noch mit anderen Kunden sprechen, da das System die durchschnittliche Dauer der Gespräche und die Zeit bis zur Annahme von Anrufen berechnet.
- Vorschauwähler – sie listen anzuwählende Nummern im Display des Telemarketing Anbieters und wählen diese Nummern nach Anweisung des Telemarketing Anbieters an.

## Telemarketing

Unter Telemarketing versteht man den Verkauf, das Angebot, Marketing, Bewerben oder die Weitergabe von Informationen zu Produkten oder Dienstleistungen über Telefone, Mobilfone, SMS, Faxgeräte, automatische Wählprogramme sowie über aufgezeichnete oder automatisierte Bandansagen usw.

### 7.6.2 Bedingungen für das Telemarketing

Die Berater sind verantwortlich dafür, alle anwendbaren Gesetze und Vorschriften zu Telemarketing einzuhalten, einschließlich aller behördlich geförderten „Do-Not-Call-Regeln“ und geführten Do-Not-Call-Listen. Diese Bestimmung gilt sowohl für **live**-Anrufe über Standardtelefone als auch für sämtliche andere Arten von Telemarketing.

Berater dürfen keinen Kontakt zu Personen oder Firmen per Telefon oder Fax unterhalten, deren Nummer auf einer behördlich geförderten Do-Not-Call-Listen (z.B. Verbraucherschutzlisten oder „Robinson-Liste“) registriert ist.

Berater dürfen Kontakt zu Personen oder Firmen per Telefon oder Fax NUR dann halten, wenn diese Person oder Firma ihre vorherige ausdrückliche Zustimmung zu diesem Kontakt erteilt hat und diese vorherige ausdrückliche Zustimmung nicht zurückgezogen wurde, oder es existiert eine bereits bestehende Geschäftsbeziehung oder eine persönliche Beziehung zwischen der Person oder der Firma und dem Berater.

Berater, die Telemarketing betreiben, müssen:

- für jedes Land, in dem sie ihr Geschäft betreiben, alle behördlich geförderten Do-Not-Call-Listen erwerben und überprüfen;
- mindestens alle 28 Tage auf die Register zugreifen und neu registrierte Nummern aus ihren Anruflisten streichen;
- ihr eigenes Geschäftskonto beim „Do-Not-Call-Register“ einrichten. (Berater müssen hier zu ihrer Identifikation ihre Daten melden und ihren persönlichen oder Firmennamen als Identifizierung des Verkäufers angeben);<sup>40</sup>
- alle Gebühren zahlen, die mit dem Zugriff auf eine „Do-Not-Call-Datenbank“ zusammenhängen;
- ihre eigenen „Do-Not-Call“-Listen pflegen, in denen alle Nummern von Personen und Firmen enthalten sind, die keine Kontaktaufnahme von ihnen wünschen.
- eigene Richtlinien zur Nutzung und Pflege von Do-Not-Call-Listen und zum Telemarketing in schriftlicher Form festlegen;
- alle Mitarbeiter, die Werbemaßnahmen per Telefon durchführen, über diese Regeln und Richtlinien schulen.
- Müssen Telefonnummern für ihr Telemarketing nutzen, die sie von NICHT Dritten erworben haben, falls diese Nummern in den behördlich geförderten Do-Not-Call-Listen oder in der eigenen Do-Not-Call-Liste des Beraters erscheinen.

Es können zusätzliche oder andere Anforderungen für Inlands- oder Auslandsanrufe des Beraters gültig sein. Es liegt in der Verantwortung des Beraters sich darüber zu informieren, welche Anforderungen aufgrund der Gesetzgebung und Vorgaben zu Do-Not-Call-Listen bestehen und diese einzuhalten.

### 7.6.3 Automatische Wählprogramme

Berater dürfen keine automatischen Wählprogramme in Zusammenhang mit einem HERBALIFE NUTRITION-Geschäft, den Produkten oder der Geschäftsgelegenheit verwenden.

### 7.6.4 Aufgezeichnete oder automatische Bandansagen

Berater dürfen keine aufgezeichneten oder automatischen Bandansagen in Zusammenhang mit einem HERBALIFE NUTRITION-Geschäft benutzen.

### 7.6.5 Unerwünschte Werbung per Fax

- Beratern ist es nicht erlaubt, Serienfaxe, „Faxbomben“ oder ähnliche Programme bzw. Dienstleistungen zum Versand von Faxnachrichten zu verwenden.
- Berater dürfen nur Faxnachrichten an Personen versenden, mit denen bereits eine Geschäftsbeziehung besteht und die zuvor ihre ausdrückliche Zustimmung zum Erhalt von Faxnachrichten des Beraters erteilt haben und diese vorherige ausdrückliche Zustimmung nicht zurückgezogen wurde.
- Für die Versendung von Faxen an Personen, mit denen eine Geschäftsbeziehung besteht, muss der Berater die Faxnummer erhalten haben:
  - durch freiwillige Mitteilung des Empfängers; oder

---

<sup>40</sup> Berater dürfen HERBALIFE NUTRITION nicht als „Verkäufer“ oder als „Kunden“ bezeichnen.

- über ein Verzeichnis, eine Anzeige oder eine Internetseite, für die die Person, mit der eine Geschäftsbeziehung besteht, freiwillig ihre Faxnummer zur Verfügung gestellt hat.
- In allen Faxen muss Folgendes enthalten sein:
  - ein eindeutiger, unübersehbarer Hinweis auf der ersten Seite, dass der Empfänger den Absender auffordern kann, ihm keine Faxe mehr zu senden („Faxe unerwünscht“-Antrag) mit dem Hinweis, dass es einen Gesetzesverstoß darstellt, wird dieser Aufforderung nicht innerhalb von 30 Tagen nachgegangen.
  - eine inländische Telefon- und Faxnummer zur Kontaktaufnahme (damit der Empfänger einen „Faxe unerwünscht“-Antrag übermitteln kann).
  - mindestens eine kostenlose Funktion, zum Beispiel die Adresse einer Internetseite, eine E-Mail-Adresse oder eine gebührenfreie Rufnummer, damit der Empfänger einen „Faxe unerwünscht“-Antrag an den Berater senden kann.
- Berater müssen „Faxe unerwünscht“-Anträge rund um die Uhr annehmen und bearbeiten und alle Anträgen müssen innerhalb von 30 Tagen vollständig berücksichtigt werden.
- In allen Faxen muss Folgendes angegeben sein (entweder auf dem oberen oder unteren Rand jeder Seite oder auf der ersten Seite des Faxes):
  - Datum und Uhrzeit der Sendung des Faxes;
  - die Identität des Absenders (dies muss der persönliche oder, falls zutreffend, der Firmenname des Beraters sein); und
  - die Telefonnummer des Faxgerätes, von dem das Fax versendet wird sowie Telefonnummer des Beraters.

#### **7.6.6 Behördliche Anfragen**

Die Berater müssen bei Anfragen oder der Ankündigung einer Klage zu ihren Telemarketing-Aktivitäten durch staatliche Behörden ihr Telemarketing unverzüglich einstellen. Solche Aufforderungen oder Mitteilungen sind unverzüglich an HERBALIFE NUTRITION weiterzuleiten.

Viele Berater nutzen die Nutrition Clubs erfolgreich für ihr Geschäft. Ziel und Zweck der Nutrition Clubs ist es, Ernährungsprodukte von HERBALIFE NUTRITION neuen und bestehenden Kunden vorzustellen und an diese zu verkaufen. Dieser Abschnitt gibt Ihnen eine kurze Erläuterung zum Betreiben eines Nutrition Clubs, gilt jedoch nicht als Ersatz für intensive Schulungen.

Ein Nutrition Club („Club“) bietet Menschen in zwangloser Atmosphäre die Möglichkeit:

- Gespräche über ausgewogene Ernährung zu führen;
- zu lernen, wie wichtig regelmäßige körperliche Betätigung ist; und
- sich Ziele für einen gesunden Lebensstil zu setzen.

Jeder Nutrition Club-Betrieb muss diesen Regeln und Richtlinien entsprechen. HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor, ausschließlich im alleinigen Ermessen zu entscheiden, ob ein Nutrition Club diese Regeln einhält.

### 8.1 ALLGEMEINE REGELN

#### 8.1.1 Überprüfung des Nutrition Club Betriebes

Die Berater müssen mit HERBALIFE NUTRITION bei der Überprüfung der Einhaltung der HERBALIFE NUTRITION-Regeln und Richtlinien im Rahmen des Betriebs eines Nutrition Clubs zusammenarbeiten.

Berater erkennen an, dass HERBALIFE NUTRITION im Falle der Prüfung eines Nutrition Clubs eine dritte Partei für solche Prüfungen, wie zum Beispiel anonyme Tester verpflichten kann.

#### 8.1.2 Schulung des Nutrition Club Betreibers

Der Betreiber eines Clubs muss durch einen sachkundigen Berater in seiner Upline geschult worden sein oder entsprechende lokale Schulungsevents von HERBALIFE NUTRITION besucht haben. Der erste TAB Team-Berater in der Upline trägt die Verantwortung für die Schulung des Betreibers.

#### 8.1.3 Angestellte

Nutrition Clubs dürfen nur von selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Beratern betrieben werden. Berater dürfen für den Betrieb eines Nutrition Clubs keine Angestellten unterstützend einsetzen.

#### 8.1.4 Nutrition Clubs sind keine Lizenzbetriebe

Nutrition Clubs sind keine Lizenzbetriebe<sup>41</sup> und dürfen von den Beratern nicht als solche bei deren Bewerbung als Geschäftsmethode bezeichnet werden. Nutrition Clubs dienen der Durchführung des HERBALIFE NUTRITION-Kerngeschäfts für den Vertrieb der Produkte innerhalb des Nutrition Clubs.

#### 8.1.5 Geschäftsaktivitäten selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Beratern

HERBALIFE NUTRITION übernimmt keinerlei Verantwortung oder Garantien für die Nutrition Clubs von selbständigen HERBALIFE NUTRITION-Beratern, noch befürwortet, bestätigt oder autorisiert HERBALIFE NUTRITION die damit verbundenen Geschäftsvorgänge.

#### 8.1.6 Ein Ansprechpartner / ein verantwortlicher Berater

Mindestens ein selbständiger Berater muss die volle Verantwortung für den Nutrition Club und alle damit verbundenen Geschäftsaktivitäten übernehmen.<sup>42</sup> Falls die Treffen verschiedener Nutrition Clubs in denselben Räumlichkeiten stattfinden, ist der Hinweistext durch die für den jeweiligen Nutrition Club verantwortliche Person auszutauschen.

#### 8.1.7 Seien Sie ein guter Nachbar

Die Betreiber von Nutrition Clubs achten auf gute Nachbarschaft, vor allem, wenn sie diesen in den eigenen Wohnräumen betreiben.

Um das Entstehen von Lärm, Verkehrsproblemen oder anderen Störungen der Nachbarn bzw. des Umfelds zu vermeiden, ist die Anzahl von Gästen, die gleichzeitig an einem Treffen teilnehmen, zu begrenzen und es sind weitere notwendige Maßnahmen zu ergreifen.

<sup>41</sup> Berater dürfen nicht behaupten, andeuten oder auf sonstige Art aussagen, die Nutrition Clubs seien Lizenzbetriebe.

<sup>42</sup> Der verantwortliche Berater muss den Hinweistext für Nutrition Club-Betreiber mit dem Namen und den Kontaktdaten des für den Club verantwortlichen Beraters an gut sichtbarer Stelle anbringen. Sollte der Berater bei den Treffen des Clubs nicht anwesend sein, muss der Berater einen anderen Berater dazu berufen (das von ihm persönlich geschult wurde), um persönlich den gesamten Betrieb des Clubs zu überwachen.



### 8.1.8 Einhaltung gesetzlicher Vorgaben

Club-Betreiber müssen beim Betrieb ihres Nutrition Clubs alle rechtlichen Vorgaben und Gesetze einhalten.

Sollten von Behörden Anfragen an Berater gestellt werden, die aktuell einen Nutrition Club betreiben oder in der Vergangenheit betrieben haben, so müssen diese Berater mit den Behörden zusammenarbeiten und diese über alle aktuellen und vergangenen Aktivitäten des Nutrition Clubs vollständig und wahrheitsgemäß informieren.

### 8.1.9 Kein Gebietsschutz

Es gibt keinen Gebietsschutz für die Nutrition Clubs. Ein Berater kann seinen Club an jedem gesetzlich erlaubten Ort eröffnen.

### 8.1.10 Betrieb mehrerer Nutrition Clubs

Nutrition Club-Betreiber können mehrere Nutrition Clubs betreiben. Die Nutrition Club-Betreiber müssen jedoch bei allen Club-Treffen anwesend sein, es sei denn, dies ist kurzzeitig nicht möglich, da sie an einem von HERBALIFE NUTRITION gesponserten Meeting teilnehmen.

### 8.1.11 Pflicht zur Anbringung von Hinweistexten

Jeder Nutrition Club-Betreiber muss den Hinweistext für Nutrition Club-Betreiber und den Hinweistext zu Gesundheit und Hygiene für Nutrition Club-Betreiber anbringen.

Die Schilder mit diesen Hinweisen müssen mindestens 21 x 29,7 Zentimeter groß sein. Die Schriftgröße des Hinweistextes muss mindestens 17 Punkt betragen.<sup>43</sup> Die entsprechenden Hinweistexte finden Sie auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).

### 8.1.12 Hygiene

Die Bereitstellung von HERBALIFE NUTRITION-Produkten für Nutrition Club-Gäste erfordert, dass die Nutrition Club-Betreiber auf gute Hygiene und auf saubere, regelmäßig gereinigte Club-Räumlichkeiten achten. Die folgenden Hygiene-Vorschriften sind dabei zu beachten:

#### Beschaffung, Verwendung und Zubereitung von Lebensmitteln

- Kaufen Sie Obst, Gemüse und andere nicht bei HERBALIFE NUTRITION erhältliche Zutaten von seriösen Händlern.
- Prüfen Sie die Frische und Qualität der Zutaten bei der Lieferung und auch unmittelbar vor der Verwendung.
- Verwenden Sie bei der Zubereitung von im Club servierten Getränken nur Wasser guter Qualität (oder abgekochtes Wasser).
- Reinigen und säubern Sie alle verwendeten Küchengeräte, wie beispielsweise Mixer und Schneidebretter, vor und nach jedem Gebrauch gründlich.
- Verwenden Sie Einwegbehälter, um die Getränke/Produktproben anzubieten.

#### Verderbliche Produkte

- Verwenden Sie ältere bzw. verderbliche Produkte zuerst. Produkte, deren Verfallsdatum abgelaufen ist, dürfen nicht verwendet werden.
- Waschen Sie Obst und Gemüse vor der Verwendung.
- Lagern Sie verderbliche Produkte so, dass diese nicht beschädigt, verdorben oder verunreinigt werden.
- Reinigen Sie Kühlschränke und -räume mindestens einmal pro Woche.

#### Haltbare Produkte

- Verwenden Sie haltbare Produkte und die HERBALIFE NUTRITION-Produkte im „first in, first out“ – Prinzip; das bedeutet, ältere Produkte bitte zuerst verwenden. Produkte, deren Verfallsdatum abgelaufen ist, dürfen nicht verwendet werden.
- Lagern Sie die HERBALIFE NUTRITION-Produkte und sonstige haltbare Zutaten in kühlen, sauberen und gut belüfteten Räumlichkeiten. Auch haltbare Produkte müssen ordnungsgemäß gelagert werden.

#### Persönliche Hygiene

- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Hände und Unterarme jederzeit sauber sind.
- Waschen Sie sie hierzu mit antibakterieller Seife und warmem Wasser, vor allem:
  - nachdem Sie auf der Toilette waren.
  - vor und nach der Verwendung / Verarbeitung von Lebensmitteln.
  - nach dem Niesen, Husten oder Nase putzen.
  - nach dem Rauchen, Essen oder Trinken oder beim Verlassen der Club-Räumlichkeiten.
  - nachdem Sie sich durch die Haare gefahren sind oder andere Körperstellen berührt haben.
  - nach Berührung anderer Personen.
  - nach Berührung benutzter oder schmutziger Küchengegenstände oder anderer Gegenstände.

<sup>43</sup> Der genaue Wortlaut der Hinweistexte kann sich immer wieder ändern, aber die jeweils aktuellste Version erhalten Sie jederzeit auf telefonische Anfrage bei der Member Services-Abteilung oder Sie können diese von [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) herunterladen.

- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Haare und Kleidung immer sauber und in gutem Zustand sind.
- Verlassen Sie die Club-Räumlichkeiten sofort, wenn Sie sich krank fühlen oder krank sind, auch wenn Sie den Club schließen müssen. Möglicherweise kann ein anderer selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater, der in der Durchführung der Nutrition Club-Aktivitäten umfassend geschult wurde, sich während Ihrer Abwesenheit um die Club-Aktivitäten kümmern.

### **Räumlichkeiten des Clubs**

- Achten Sie darauf, dass Sie nichts verschütten und, falls doch etwas verschüttet wird, wischen Sie es sofort auf. Warnen Sie Ihre Gäste, wenn etwas verschüttet wurde und bitten Sie sie diese Bereiche zu meiden, bis Sie aufgewischt haben.
- Stellen Sie mehrere geschlossene Müllbehälter in allen Räumlichkeiten des Clubs bereit und versehen Sie diese mit hochwertigen Müllbeuteln. Leeren Sie diese Behälter regelmäßig und entfernen Sie den Abfall.

## **8.2 NUTRITION CLUB-BETRIEB**

### **8.2.1 Servicegebühren**

Zur Deckung der laufenden Kosten, wie beispielsweise für Produkte und Zutaten, die im laufenden Betrieb des Clubs verzehrt werden, sowie Miete, Strom, Wasser etc., kann täglich, wöchentlich oder monatlich eine Servicegebühr erhoben werden.

Diese Servicegebühr darf allerdings nicht:

- dem Gegenwert der zur Verkostung den Gästen angebotenen Produkte (denn dies ist eines der Vorteile, den man als Nutrition Club Gast ohnehin hat); noch
- dem Gegenwert für andere Dienstleistungen, die der Betreiber anbietet (wie zum Beispiel, aber nicht ausschließlich Seminare oder Schulungen), entsprechen.

Der Club-Betreiber ist dafür verantwortlich, sich mit allen gesetzlichen und steuerlichen Vorschriften vertraut zu machen und diese einzuhalten.<sup>44</sup>

### **8.2.2 Keine Verpflichtung zur Teilnahme an den Treffen des Nutrition Clubs**

Die Teilnahme an den Treffen des Clubs ist freiwillig und liegt im Ermessen des Gastes (unabhängig davon, ob dieser ein selbständiger HERBALIFE NUTRITION- Berater oder ein Premiumkunde ist). Es gibt keine Verpflichtung zur Teilnahme für Gäste. Nutrition Club-Betreiber dürfen dies auch niemals behaupten oder andeuten.

### **8.2.3 Aktivitäten und Dienstleistungen des Nutrition Clubs**

Nutrition Clubs müssen ihren Gästen die Möglichkeit bieten:

- sich regelmäßig zum geselligen Austausch zu treffen.
- sich regelmäßig in Schulungen und Coaching-Sitzungen (in der Gruppe oder in Einzelgesprächen) über Ernährung und Gewichtskontrolle auszutauschen.

### **8.2.4 Prämien oder sonstige Vergünstigungen für die Empfehlung neuer Gäste**

Nutrition Club-Betreiber dürfen angemessene Sachpreise, wie beispielsweise kostenlose Produkte, für die Gewinnung neuer Gäste auf Grund von Empfehlungen, anbieten und gewähren. Die Zahlung von Geldprämien oder Gegenwerten für Empfehlungen ist jedoch nicht gestattet.

### **8.2.5 Beschränkung auf zugelassene HERBALIFE NUTRITION-Produkte**

In einem Nutrition Club dürfen ausschließlich HERBALIFE NUTRITION-Produkte zur Verkostung und zum Verkauf angeboten werden. Produkte anderer Unternehmen dürfen in den Räumlichkeiten der Clubs nicht bereitgestellt, angeboten oder beworben werden. Hiervon ausgenommen sind für die Shakes verwendete Zutaten.<sup>45</sup>

### **8.2.6 Produktverkostung und -verzehr**

Nutrition Club-Betreiber dürfen kostenlose Produkte wie Shakes, Tees und das Aloe-Getränkkonzentrat anbieten. Die Club-Betreiber können eine Liste mit Angaben zu den verfügbaren Geschmacksrichtungen von Shakes und Tees und weiterer Zutaten wie Protein oder Ballaststoffe aushängen.

Es ist Betreibern jedoch nicht erlaubt, für diese Produkte oder Zutaten Preise anzugeben, auszuhängen oder in Rechnung zu stellen.<sup>46</sup>

<sup>44</sup> Beispielsweise sind Berater, die unterschiedliche Gebühren für die Teilnahme erheben, eher zur Zahlung von Steuern verpflichtet und dazu, Vorschriften und Bestimmungen für das Anbieten von Lebensmitteln zu beachten.

<sup>45</sup> In deutschen Nutrition-Clubs dürfen nur in Deutschland zum Verkauf zugelassene HERBALIFE NUTRITION-Produkte verwendet werden.

<sup>46</sup> Die einzig erlaubte Club-Gebühr ist die tägliche, wöchentliche oder monatliche Servicegebühr für Gäste zur Deckung der laufenden Betriebskosten.

Die HERBALIFE NUTRITION-Produkte dürfen innerhalb und außerhalb der Nutrition-Clubs nur gemäß den auf den Produktetiketten abgedruckten Verzehrempfehlungen zubereitet, verzehrt und verwendet werden.

### **8.2.7 Mitnahme von Produkten**

Die angebotenen Produktproben müssen in den Räumlichkeiten des Clubs konsumiert werden. Die Mitnahme von Produktproben ist nicht gestattet.

### **8.2.8 Verkauf von Produkten**

Nutrition Club-Betreiber dürfen in ihrem Club die Produkte lagern und diese Lagerbestände verkaufen. Alle HERBALIFE NUTRITION-Produkte dürfen nur ungeöffnet und in der Original-HERBALIFE NUTRITION-Verpackung verkauft werden.

Nutrition Club-Betreiber dürfen nicht:

- Produkte, die nicht für den Verkauf in einzelnen Produkteinheiten bestimmt und etikettiert sind, als Einzeleinheiten oder Einzelportionen verkaufen.
- Produktpreise aushängen.
- aggressive Verkaufsmethoden anwenden.
- behaupten oder andeuten, dass der Produktkauf Voraussetzung für die Aufnahme oder die (erneute) Teilnahme an den Treffen des Nutrition Clubs ist.

### **8.2.9 Kostenlose Produktproben**

Es dürfen nur die Produkte als kostenlose Produktproben ausgegeben werden, die zur Ausgabe als Einzelportionen entsprechend etikettiert sind.

### **8.2.10 Unzulässige Mixgetränke**

Nutrition Club-Betreiber dürfen die Shakes, Tees oder das Aloe-Getränkekonzentrat nicht mit Alkohol, Medikamenten oder ähnlichen unzulässigen Zutaten mischen.

### **8.2.11 Produktverpackung und -präsentation**

Club-Betreiber dürfen produktbezogene Broschüren, Werbeartikel und eine Einheit (je Produkt) von ungeöffneten HERBALIFE NUTRITION-Produkten in ihrer Originalverpackung ausstellen. Diese Präsentation darf von außen nicht sichtbar sein. Bei der Zubereitung von Shakes, Tees und von Aloe-Getränkekonzentrat zur Verkostung müssen die Produkte den Gästen auf Wunsch in der ungeöffneten Verpackung gezeigt werden können.

### **8.2.12 Ordnungsgemäße Entsorgung von Produktverpackungen**

Zum Schutz gegen die Nachahmung oder Fälschung von HERBALIFE NUTRITION-Produkten müssen Nutrition Club-Betreiber Produktverpackungen vernichten und die Produktetiketten unkenntlich machen, bevor die leeren Produktverpackungen entsorgt werden.

### **8.2.13 Kein Verkauf von Nutrition Clubs**

**Miet-Übertragung:** Nutrition Club-Betreiber dürfen ihren Club nicht an andere Berater verkaufen. Club-Betreiber, die ihren Club nicht weiter betreiben wollen, dürfen den Mietvertrag des Clubs auf einen anderen Berater übertragen. Bevor dieser Berater den Mietvertrag übernehmen kann, muss es seit mindestens 90 Tagen als HERBALIFE NUTRITION-Berater registriert sein und das zu der Zeit gültige Anmeldeverfahren abgeschlossen haben. Der Club-Betreiber kann dann ohne weitere Gebühren, ausgenommen die Verpflichtung der Mietzahlung an den Vermieter, den Mietvertrag übertragen. Sobald die Übertragung des Mietvertrags erfolgt ist, muss der Berater, der den Mietvertrag übernommen hat, sich als Nutrition Club-Betreiber anmelden.

**Verkauf von im Club verwendeter Ausstattung:** Nutrition Club-Betreiber dürfen die für den Betrieb des Clubs verwendeten Möbel, Anlagen und Ausstattung an den Berater verkaufen, der den Mietvertrag übernimmt, sofern es diese kaufen will. Der Kaufpreis für Mieterausbauten, Möbel, Anlagen und Ausstattung darf die fortgeführten Anschaffungskosten für diese Ausstattung nicht überschreiten.

## **8.3 MARKETING, WERBUNG UND ANZEIGEN**

### **8.3.1 Aussagen und Darstellungen zu den Produkten**

Nutrition Club-Gäste können anderen von ihren Erfahrungen mit den HERBALIFE NUTRITION-Produkten erzählen. Alle Aussagen, Darstellungen, Produkterfahrungen und persönlichen Berichte müssen allerdings allen gesetzlichen Bestimmungen und den HERBALIFE NUTRITION-Regeln entsprechen.

### 8.3.2 Informationen zum Thema Ernährung für Gäste

Nutrition Club-Betreiber können die im Rahmen ihrer Tätigkeit als selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater allgemein üblichen Informationen über gesunde Ernährung, Wellness und Nährwertangaben gemäß den Produktetiketten und Materialien weitergeben. Hierzu gehören auch Informationen zu den Produkten, Verzehrsempfehlungen und ihre wichtigsten Eigenschaften. Nutrition Club Betreiber dürfen ebenfalls angemessene Berichte über die Erfahrungen mit den Produkten, über die Gewichtskontrolle und persönliche Berichte mündlich oder schriftlich weitergeben (sofern diese mit den erforderlichen Haftungsausschlüssen von HERBALIFE NUTRITION versehen sind).

Nutrition Club-Betreiber dürfen nicht erklären oder andeuten, dass die Verwendung der Produkte zur Diagnose, Behandlung, Vorbeugung oder Heilung von Erkrankungen oder medizinischen Beschwerden dient. Alle an die Club-Gäste weitergegebenen Informationen müssen den auf den HERBALIFE NUTRITION-Produktetiketten und den in den Materialien angegebenen Informationen entsprechen.

### 8.3.3 Werbung

Die Nutrition Clubs sind soziale Zusammenkünfte, deren Termine ausschließlich mündlich weitergegeben werden.

- Gäste können vom Nutrition Club-Betreiber, einem anderen Berater, einem Club-Gast oder einem Kunden persönlich eingeladen werden.
- Die Einladungen können in einem Gespräch oder als schriftliche (oder digitale) Einladung im Anschluss an ein Gespräch erfolgen.
- Nutrition Clubs dürfen keine Passanten oder „Laufkundschaft“ auf sich aufmerksam machen.
- Die Bewerbung der Nutrition Clubs ist ausschließlich auf die innerhalb des Clubs angebotenen Dienstleistungen beschränkt, wie etwa auf Weight Loss Challenges, Wellness-Auswertungen und Wellness-Präsentationen.

Die Werbung für die Dienstleistungen von Nutrition Clubs kann folgende Informationen enthalten:

- Name des Nutrition Clubs und seines Betreibers
- Telefonnummer

Werbung für die Dienstleistungen von Nutrition Clubs im Radio oder im Fernsehen ist nicht gestattet.

### 8.3.4 Eigene Internetseiten

Jeder Nutrition Club-Betreiber kann unter den folgenden Voraussetzungen eine Internetseite erstellen:

- **Durch ein Passwort geschützte Internetseiten**, die nicht öffentlich zugänglich sind, können genutzt werden, sofern dabei alle HERBALIFE NUTRITION-Regeln eingehalten werden.
- **Nicht durch ein Passwort geschützte Internetseiten**, die öffentlich zugänglich sind, dürfen nur die folgenden Informationen zu einem Nutrition Club beinhalten:
  - Das Dienstleistungsangebot des Clubs (zum Beispiel Weight Loss Challenges, Wellness-Auswertungen oder Wellness-Präsentationen)
  - Name des Nutrition Clubs und seines Betreibers
  - Telefonnummer

Weitere spezifische Nutrition Club-Informationen sind auf öffentlich zugänglichen Internetseiten nicht gestattet.

### 8.3.5 Verbot der Beschilderung für Nutrition Clubs in privaten Räumlichkeiten

Bei Nutrition Clubs, die in privaten Räumlichkeiten betrieben werden, darf keine Außenbeschilderung angebracht werden. Zu den Regeln für die Beschilderung von Clubs in gewerblichen Räumlichkeiten vgl. [Regel 8.4.3](#).

## 8.4 NUTRITION CLUBS IN GEWERBLICHEN RÄUMLICHKEITEN

### 8.4.1 Erforderliches Anmeldeformular

Bevor ein Mietvertrag für einen Club in gewerblichen Räumlichkeiten abgeschlossen wird bzw. vor der Eröffnung eines Clubs in gewerblichen Räumlichkeiten, muss der Berater:

- seit mindestens 90 Tagen selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater sein.
- die zu diesem Zeitpunkt geltenden und von HERBALIFE NUTRITION vorgeschriebenen Vorgaben für die Raumanmietung, die geplante Beschilderung und weitere erforderliche Punkte erfüllen.
- das Nutrition Club-„Anmeldeformular“<sup>47</sup> einreichen oder den Nutrition Club online auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) registrieren.

Die Berater müssen die örtlichen Vorschriften, Gesetze und Bestimmungen einhalten.

<sup>47</sup> Das Anmeldeformular ist auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) oder über die Member Services-Abteilung erhältlich.

## 8.4.2 Keine Räumlichkeiten für Verkauf / Serviceleistungen

**Verkaufsräume:** Nutrition Clubs dürfen nicht in Verkaufsräumen betrieben werden. Unter Verkaufsräumen versteht man dauerhaft eingerichtete Räumlichkeiten, die vorrangig dem Verkauf oder der Lieferung von Waren vor Ort an Verbraucher dienen.

**Dienstleistungseinrichtungen:** Die Treffen der Nutrition Clubs dürfen nicht in Räumlichkeiten stattfinden, in denen vorrangig Lebensmittel und Speisen zubereitet und angeboten werden (hierzu zählen unter anderem Restaurants, Cafés, Eiscafé etc.). In anderen Dienstleistungseinrichtungen, wie beispielsweise (aber nicht limitiert auf) Kosmetiksalons, Friseurgeschäfte oder Fitness-Studios, können die Treffen der Nutrition Clubs stattfinden. Es muss jedoch hierfür ein geschlossener Raum vorhanden sein, die Beschilderung darf für Passanten sowie die Kunden oder Berater dieser Einrichtungen nicht sichtbar sein und diese Einrichtungen dürfen nicht hin zu einer (Laden-/) Straße, einer Galerie, einem Shoppingcenter oder anderen gewerblichen Verkaufsbereichen offen sein.

## 8.4.3 Außenbeschilderung des Nutrition Clubs

Nutrition Clubs sind keine Verkaufsräume, Cafés, Restaurants oder Imbissstuben. Da persönliche Interaktionen die Grundlage für den Direktvertrieb sind, sollten die Clubbesucher persönlich in den Club eingeladen werden. Die eingeschränkte Sichtbarkeit der Außenseite des Clubs unterstützt die persönlichen Beziehungen, die die Berater im Rahmen ihres Direktvertriebsgeschäfts hart aufbauen. Diese Einschränkungen in Bezug auf das Äußere eines Clubs tragen dazu bei, dass keine Passanten angezogen werden.

Am Nutrition Club oder in dessen Umfeld darf generell keinerlei Beschilderung im Außenbereich angebracht werden, die auf den Nutrition Club hinweist. Ein Schild neben der Tür des Clubs, mit dem Namen des Beraters und/oder des Nutrition Clubs, ist erlaubt. Hierbei ist Folgendes zu beachten:

- Es muss sichergestellt werden, dass durch Layout und Inhalt der geplanten Beschilderung nicht der Eindruck erweckt wird, es handle sich bei den Räumlichkeiten um ein Ladengeschäft, ein Restaurant, einen Lizenzbetrieb oder andere Art von Geschäft oder Verkaufsraum. Außerdem muss sichergestellt werden, dass Passanten nicht der Kauf von Produkten angeboten wird.
- Die Beschilderung darf eine Größe von A4 bis A1 haben, darf jedoch nicht größer als 594 x 841 mm (A1) sein<sup>48</sup>.
- Als Teil des Registrierungsverfahrens müssen die Berater Angaben zur vorgeschlagenen Beschilderung (Inhalt und Größe) und zum Äußeren einreichen.
- Zwei in gewerblichen Räumlichkeiten betriebene Clubs dürfen nicht dieselben oder annähernd gleichen Namen oder Beschilderungen haben, wenn sich diese Clubs in einer Entfernung von bis zu 160 km zueinander befinden.<sup>49</sup>
- Die Beschilderung darf keine sich wiederholenden Namen mit Nummern haben (z.B. Rockin' Wellness #3, Rockin' Wellness #4).
- Die Beschilderungen dürfen nicht als Kennung für eine bestimmte Gruppe (geografischer Standort, Beraterorganisation, Nutrition Clubs usw.) verwendet werden, so dass sie als Franchise oder Teil einer Kette von Nutrition Clubs ausgelegt werden können. Im Folgenden finden Sie Beispiele für verbotene Beschilderungen, die als Kennungen für bestimmte Gruppen verwendet werden:
  - "Happy Nutrition - Berlin"
  - "Happy Nutrition - München"
  - "Happy Nutrition - Frankfurt"
  - "Julies Familienclub"
  - "Toms Familienclub"
  - "Marys Familiernahrung"
- Die Beschilderung darf nicht anzeigen, andeuten oder signalisieren, dass der Inhaber ein selbständiger Herbalife Nutrition-Berater ist (oder dass es sich hier um ein Herbalife Nutrition-Geschäft handelt).
- Die Beschilderung darf keine Dienstleistungen bewerben, die im Rahmen des Clubs angeboten werden. Die Beschilderung darf nicht anzeigen oder andeuten, dass in den Räumlichkeiten die Herbalife Nutrition-Produkte zum Verkauf angeboten werden.
- rden (zum Beispiel „Weight Loss Challenge“ usw.).
- Bei der Beschilderung dürfen kein Geistiges Eigentum von Herbalife Nutrition, keine Produktnamen oder Marken, keine Begriffe wie „Shake“ und auch keine anderen Begriffe verwendet werden, die darauf hinweisen oder andeuten, dass in diesen Räumlichkeiten Herbalife Nutrition-Produkte gekauft werden können. Dazu gehören beispielsweise Begriffe wie:
  - Nutrition Club
  - Herbalife

<sup>48</sup> Unter bestimmten Umständen kann das Format / Layout des Schilds geändert werden (z. B. oval oder kreisförmig), jedoch kann die Gesamtgröße des Schilds nicht größer als 100x100cm<sup>2</sup> sein. Bitte besuchen Sie [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) für Beispiele.

<sup>49</sup> Dazu zählt auch alles von außen Sichtbare, das darauf hindeuten könnte, dass es sich hier um einen Lizenzbetrieb handelt.



- Herbalife Nutrition
  - L.A. Live
  - Mark Hughes
  - Liftoff®
  - Formula 1 und weitere Bezeichnungen.
- Schilder, auf denen „Offen / Geschlossen“ steht, dürfen von außen nicht sichtbar sein.

Beispiele für zulässige und nicht zulässige Namen auf einem Türschild:

Zulässig	Nicht zulässig
„Angelas Wellness-Center“ „Der Star Club“ „Die Wohlfühlzone“	„Angelas Shake-Café“ „Gesunde Ernährungs-Bar“ „Herbalife Nutrition Gewichtskontroll-Shop“

Sofern der Nutrition Club-Betreiber die zuvor genannten Punkte einhält, darf er die folgenden ähnlichen Begriffe nutzen: „Club“, „Center“ oder „Meeting“ bzw. „Treffen“. Auch der Name des Betreibers, sein Firmenname oder der Name einer Gruppe dürfen genannt werden.

#### 8.4.4 Das Äußere des Nutrition Clubs

Nutrition Clubs sind keine Verkaufsräume, Cafés, Restaurants oder Selbstbedienungsläden. Um Missverständnisse von Passanten zu vermeiden, dürfen Clubs keine Tische, Stühle oder andere Sitzgelegenheiten im Außenbereich haben.

Die Türen und Fenster Clubs in gewerblichen Räumlichkeiten müssen abgedeckt sein. Alternativ können die Türen und Fenster teilweise abgedeckt sein, was bedeutet, dass der obere Teil des Fensters / der Tür unbedeckt bleiben kann, solange er so positioniert ist, dass das Innere des Clubs und die Aktivitäten im Club für Personen außerhalb des Clubs nicht sichtbar sind.

Die Abdeckung muss matt oder undurchsichtig sein und entweder schlicht und ohne Markenzeichen sein, oder optional kann die Abdeckung Text, Grafiken, Farbgestaltung oder Bilder unter den folgenden Bedingungen enthalten:

#### Tür- und Fensterabdeckungen dürfen nicht:

- jegliche Darstellung der Marke Herbalife Nutrition aufweisen (in Form von Namen, Logos, Produkten usw.) oder geistiges Eigentum Herbalife Nutrition verwenden.
- "Vorher & Nachher" -Fotos oder Vergleichsbilder verwenden.
- das Wort „Shake“, Bilder von Shakes oder andere Produkte (auch ohne Markenzeichen) verwenden.
- anzeigen, andeuten oder implizieren (auch nicht ohne Worte), dass Herbalife Nutrition-Produkte im Inneren erhältlich sind oder dass der Inhaber ein Herbalife Nutrition-Geschäft hat.
- vom Club angebotenen Dienstleistungen (z. B. „Weight Loss Challenge“) angeben.
- Die Clubs, die in gewerblichen Räumlichkeiten sind und von Beratern aus der gleichen Organisation betrieben sind, dürfen keine identische oder im Wesentlichen ähnliche Deckungen haben.

#### Folgendes ist im Außenbereich des Clubs nicht gestattet:

- Aufkleber oder Schilder mit Kreditkarten-Namen.
- Bilder von Shakes, Mixern, Essen oder Lebensmitteln.
- Telefonnummern
- Hinweise auf Internetseiten wie zum Beispiel ".com", "www", ".net".
- Logos oder Slogans. (Ein Slogan ist ein erklärender Werbebegriff, der in Verbindung mit dem Namen eines Clubs verwendet wird.)

Um vorzeitige Ausgaben zu vermeiden, sollen Clubbetreiber vor dem Eröffnungstermin des Clubs sich an Herbalife Nutrition wenden, um die vorgeschlagenen Ideen für Fenster- und Türabdeckungen zu überprüfen, die möglicherweise nicht den *Regeln und Richtlinien* von Herbalife Nutrition entsprechen.

#### 8.4.5 Keine Kassen in Nutrition Clubs

Da Nutrition Clubs keine Verkaufsräume sind, dürfen Kassen, Geldkassetten o.ä. für die Gäste des Clubs nicht sichtbar sein.

#### 8.4.6 Mieten, Pachten oder gemeinsame Nutzung von Club-Räumlichkeiten

Nutrition Club-Betreiber können für ausserhalb der eigenen, privaten Räumlichkeiten betriebene Nutrition Clubs Räumlichkeiten anmieten oder pachten und die Kosten hierfür, falls sie die Räumlichkeiten mit Beratern ihrer Downline teilen bzw. gemeinsam nutzen, diesen Beratern in Rechnung stellen. Die daraus entstehenden, umgelegten Kosten dürfen jedoch 5% des Nettogewinns des Beraters, der die Räumlichkeiten zur Verfügung stellt, nicht übersteigen. Es ist den Beratern nicht gestattet, die gemeinsame Nutzung der von ihm angemieteten oder gepachteten Räumlichkeiten den Beratern anderer Organisationen anzubieten oder hierfür zu werben.



#### **8.4.7 Passanten / Laufkundschaft**

Unter „Laufkundschaft“ versteht man Personen bzw. Passanten, die zum ersten Mal die Treffen eines Nutrition Clubs besuchen, ohne dass sie hierzu zuvor persönlich eingeladen wurden oder in Kontakt zu einem Betreiber oder Gast eines Nutrition Clubs standen, der ihnen den Nutrition Club empfohlen hat.

Nutrition Club-Betreiber können Passanten oder Laufkundschaft die Teilnahme an den Treffen des Clubs anbieten, aber wenn sie dieses Angebot nicht annehmen wollen oder können, darf der Betreiber nur:

- Interessenten einen kostenlosen Shake, Tee und Aloe-Getränkkonzentrat als Produktproben zum Verkosten anbieten.
- das Nutrition Club-Konzept zum sozialen Austausch, zum Verzehr der Produkte und zu Informationen und Schulungen über Wellness für die Gäste des Clubs erläutern.
- kostenlose Proben zubereiteter Produkte anbieten, um Passanten oder Laufkundschaft zum erneuten Besuch und zur regelmäßigen Teilnahme von Treffen als Nutrition Club-Gäste zu bewegen.

Die Weight Loss Challenge (im Folgenden „Challenge“ genannt) ist eine optionale Geschäftsmethode, die allen Beratern zur Verfügung steht. Die Teilnehmer der Challenge erweitern dabei mit Spaß in der Gruppe ihr Wissen über Ernährung. Dabei müssen jedoch alle Regeln der Challenge eingehalten werden. Zur Verdeutlichung sind die bindenden Regeln der Challenge in Normalschrift gedruckt, während es sich bei den *kursiv* gedruckten Inhalten um gewünschte Methoden und Vorgehensweisen bzw. andere Einzelheiten bei der Durchführung einer Challenge handelt. Wie bei allen anderen Geschäftsmethoden müssen die Berater auch bei der Veranstaltung einer Challenge alle gesetzlichen Vorgaben und Bestimmungen sowie die HERBALIFE NUTRITION Regeln und Richtlinien einhalten, einschließlich unter anderem auch den Regeln [3.3.1](#) und [6.1](#).

### 9.1 MAXIMALE TEILNEHMERZAHL

Die höchste zulässige Teilnehmerzahl einer Challenge liegt bei 40 Teilnehmern.

*Wir empfehlen 20 bis 30 Teilnehmer pro Challenge. Bitte beachten Sie, dass Sie bereits mit 3 Teilnehmern eine Challenge durchführen können, jedoch maximal 40 Personen daran teilnehmen können. Es sollte für je 12 bis 15 Teilnehmer ein Berater als persönlicher Coach zur Verfügung stehen.*

#### 9.1.1 Gebühren

**Teilnahmegebühr:** Die Teilnahmegebühr beinhaltet alle Kosten für die Preisgelder und einen kleinen Beitrag zur Deckung der Betriebskosten für die Challenge. Die Teilnahmegebühren dienen nicht zur Erzielung von Gewinnen und dürfen den Betrag von € 59 nicht übersteigen.

**Gebühr für Gewichtszunahme:** Berater dürfen eine Gebühr für Gewichtszunahme von € 1 pro 0,5 kg Gewichtszunahme seit dem letzten registrierten Wiegen eines Teilnehmers berechnen.

**Abwesenheitsgebühr:** Berater dürfen eine Abwesenheitsgebühr von € 5 pro versäumtem wöchentlichem Treffen berechnen. Ein (1) Treffen darf ohne Abwesenheitsgebühr versäumt werden.

Sollte die Gebühr für Gewichtszunahme oder für Abwesenheit nicht bezahlt werden, führt dies zum Ausschluss von der Challenge. Berater dürfen die Teilnehmer (oder ehemaligen Teilnehmer) nicht auf andere Weise zur Zahlung zwingen oder sie dafür belangen.

#### 9.1.2 Maximale Auszahlung

Die Auszahlung für den ersten Preis jeder Challenge darf € 899 nicht übersteigen.<sup>50</sup>

#### 9.1.3 Dauer

Die Mindestlaufzeit einer Challenge beträgt 6 Wochen.<sup>51</sup>

#### 9.1.4 Wöchentliche Treffen

Wöchentliche Treffen sind ein elementarer Bestandteil einer jeden Challenge. Sie können an jedem geeigneten Ort oder auch online stattfinden.<sup>52</sup>

---

<sup>50</sup> Für diese Begrenzung des Preisgeldes gibt es 2 Gründe:

- Die Teilnehmer sollten durch die Ergebnisse motiviert sein, die sie erreichen können. Die Möglichkeit, einen Geldpreis zu gewinnen, stellt ein „Extra“ dar.
- Eine höhere Gewinnsumme kann die Teilnehmer zu ungesunden und exzessiven Gewichtsverlust- und Trainingsprogrammen verleiten.

<sup>51</sup> *Wir empfehlen eine Laufzeit von 12 Wochen für jede Challenge. So können die Teilnehmer ihre Ziele während der Challenge besser erreichen.*

- Das Handbuch für Weight Loss Challenges und die unterstützenden Materialien auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE) basieren auf einer Laufzeit von 12 Wochen.

<sup>52</sup> *Die Treffen sollten wöchentliches Wiegen, Gespräche über die Fortschritte der Teilnehmer, Schulungen durch den Berater/den Coach bzw. die Berater/Coaches und die Aufstellung eines Gewichtskontroll-Plans oder Festlegung eines Ziels für die kommende Woche beinhalten.*

Wellness-Auswertungen dienen nur zur Referenz für Berater und sollten nur dem Berater und dem Kunden zugänglich sein. Berater, die einen Teilnehmer durch eine Wellness-Auswertung führen, dürfen dabei nicht behaupten, sie seien qualifizierte Ernährungsexperten, sofern sie nicht als solche zertifiziert sind. Berater dürfen Teilnehmer nicht dazu bewegen, an ungesunden oder exzessiven Gewichtsverlust- oder Trainingsprogrammen teilzunehmen.

### **9.1.5 Empfehlung der HERBALIFE NUTRITION-Produkte**

Die Berater dürfen die HERBALIFE NUTRITION-Produkte jederzeit empfehlen, bewerben und andere über die Produkte schulen, aber sie dürfen nicht verlangen, dass die Produkte als Bestandteil einer Challenge erworben oder verzehrt werden müssen.

### **9.1.6 Rückerstattung der Teilnahmegebühr**

Fordert ein Teilnehmer die Teilnahmegebühr innerhalb von 48 Stunden nach dem Start der Challenge zurück, ist sie in voller Höhe zurückzuerstatten. Bei einer Aufforderung zur Rückerstattung nach den ersten 48 Stunden seit Beginn der Challenge liegt die Entscheidung über die Höhe der Erstattung im Ermessen des verantwortlichen Beraters/der verantwortlichen Berater.

### **9.1.7 Werbung**

HERBALIFE NUTRITION produzierte eine Vielzahl fertiger Anzeigen, die Berater für die Challenge verwenden können. Eigene, von Ihnen erstellte Anzeigen müssen allen HERBALIFE NUTRITION Regeln und Richtlinien und den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen.

Bei der Anzeigenwerbung für eine Challenge dürfen die Berater ihren Namen und ihre Telefonnummer in der Anzeige angeben.

Wenn die Challenge allerdings in einem Club stattfinden wird, darf in der Anzeige nur Folgendes erwähnt werden:

- der Name des Clubs.
- der Name des Club-Betreibers.
- die Telefonnummer des Clubs.

Die Berater dürfen die Adresse der Challenge nur auf persönlichem Weg bekanntgeben und nicht über die Werbeanzeige.

In der Werbeanzeige für die Challenges darf weder behauptet noch angedeutet werden, dass die Teilnehmer für die bloße Teilnahme an der Challenge Geld erhalten weil nur bis zu vier Teilnehmer einer jeden Challenge erhalten tatsächlich Barauszahlungen. In den Werbeanzeigen darf allerdings angegeben werden, dass der Sieger der Challenge dafür Geld erhalten kann.

### **9.1.8 Erforderliche Teilnahmevereinbarung**

Jeder Teilnehmer muss die Teilnahmevereinbarung<sup>53</sup> lesen und unterschreiben. Sie muss vom Berater/von den Beratern für die Dauer von mindestens einem Jahr nach Datum der Unterschrift aufbewahrt und HERBALIFE NUTRITION auf Verlangen vorgelegt werden.

### **9.1.9 Mindestalter für die Teilnahme an der Weight Loss Challenge**

Das Mindestalter für die Teilnahme an einer Challenge beträgt 18 Jahre. Personen, die noch nicht 18 Jahre alt sind, dürfen nicht teilnehmen.

### **9.1.10 Datenschutz und Vertraulichkeit**

Berater dürfen nur die folgenden persönlichen Daten von jedem Teilnehmer für die Durchführung der Challenge sammeln: Name, Adresse, Telefonnummer und E-Mail-Adresse. Berater können auch Informationen über die Teilnehmer sammeln, wie z. B. Anfangsgewicht, wöchentliches Gewicht beim Wiegen und Taillenumfang, soweit dies zulässig und in Übereinstimmung mit den geltenden Gesetzen ist. Die Berater sind dafür verantwortlich, die gesetzlich erforderlichen Einwilligungen umzusetzen, um diese zusätzlichen Informationen von den Teilnehmern zu sammeln. In vielen Ländern sind diese Informationen vertraulich; die Sammlung und Handhabung dieser Informationen unterliegen zusätzlichen Überprüfungen.

Alle zum Zwecke der Durchführung einer Challenge gesammelten personenbezogenen Daten sind vertraulich zu behandeln, sicher aufzubewahren und dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden, es sei denn, ein weiterer Berater unterstützt die Challenge zugunsten des Teilnehmers. Die Berater dürfen die Informationen nicht für andere Zwecke als die Challenge verwenden, es sei denn, der Teilnehmer hat sie ausdrücklich dazu ermächtigt und die Berater müssen alle Informationen ein (1) Jahr nach Beendigung der Challenge auf sichere Weise vernichten, sofern der Teilnehmer nicht eine alternative Verwendung genehmigt hat, die nach der Beendigung der Challenge fortgesetzt wurde.

---

<sup>53</sup> Die Teilnahmevereinbarung finden Sie auf [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).

Die HERBALIFE NUTRITION-Regeln dienen dem Schutz der HERBALIFE NUTRITION-Geschäftsgelegenheit und der Marke HERBALIFE NUTRITION. Ein Regelverstoß kann auch zu einer negativen Meinungsbildung bei Behörden, den Medien und der Öffentlichkeit im Hinblick auf das Unternehmen HERBALIFE NUTRITION, seine Produkte und Berater beitragen. Viele Regelverstöße können durch Schulungen der jeweiligen Berater zu den Regeln und Richtlinien sowie zu angemessenen und unangemessenen Geschäftsaktivitäten geklärt werden. Falls notwendig, werden jedoch bei Verstößen gegen die HERBALIFE NUTRITION-Regeln auch härtere Maßnahmen ergriffen.

HERBALIFE NUTRITION hält seine Berater ausdrücklich an, mutmaßliche Verstöße gegen die Regeln unmittelbar an HERBALIFE NUTRITION zu melden, um den Ruf und das Ansehen von HERBALIFE NUTRITION und seinen Beratern zu schützen. HERBALIFE NUTRITION behandelt Beschwerden generell nur innerhalb eines Jahres ab dem Datum, an dem der Berater erstmals von dem Fall erfuhr bzw. hätte davon erfahren müssen, behält sich jedoch das Recht vor, Fälle jederzeit zu überprüfen.<sup>54</sup>

### 10.1 EINREICHEN EINER BESCHWERDE

Berater sollten mutmaßliche Verstöße mit dem offiziellen Beschwerdeformular melden.<sup>55</sup> Als erforderliche Angaben gelten die Art der Beschwerde sowie die spezifischen Einzelheiten zum Beleg der Anschuldigungen.<sup>56</sup> Das offizielle Beschwerdeformular muss unterschrieben sein und die HERBALIFE NUTRITION-ID- Nummer des Beschwerdeführers enthalten.

#### 10.1.1 Überprüfung

Sofern HERBALIFE NUTRITION ausschließlich im alleinigen Ermessen entscheidet, dass ausreichend Informationen zum Beleg der Anschuldigungen vorliegen, setzt sich ein HERBALIFE NUTRITION-Mitarbeiter mit dem Berater in Verbindung, gegen das sich die Beschwerde richtet, um diesem die Möglichkeit zu einer Stellungnahme zu geben.

In bestimmten Fällen kann es notwendig sein, einer Beraterschaft während einer laufenden Überprüfung Beschränkungen aufzuerlegen. Zu diesen Beschränkungen kann das Verbot der Teilnahme an HERBALIFE NUTRITION-Events zählen sowie die Aussetzung oder die Verweigerung von:

- Einkaufsprivilegien.
- Royalty Override-Zahlungen.
- TAB Team Produktionsbonus-Zahlungen.
- Auszeichnungen oder Anerkennungen (z. B. Vacations, Pins usw.).
- Redner-Tätigkeit bei von HERBALIFE NUTRITION gesponserten Schulungsseminaren oder anderen Meetings.
- einer weiteren Teilnahme an laufenden Qualifikationen.
- dem Recht, sich als HERBALIFE NUTRITION -Berater darzustellen.

HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor, den Namen des Beraters, das den Verstoß begangen hat, sowie die Art des Verstoßes und die Sanktion zu veröffentlichen.

#### 10.1.2 Sanktionen

Verstöße gegen die HERBALIFE NUTRITION -Regeln können zu rechtlichen oder behördlichen Konsequenzen für das Unternehmen HERBALIFE NUTRITION führen und letztlich das Geschäft aller Berater gefährden. Aus diesem Grund können die Sanktionen schwerwiegend sein. Es liegt ausschließlich im alleinigen Ermessen von HERBALIFE NUTRITION, je nach Art des Verstoßes und seiner Folgen bzw. möglichen Folgen, eine angemessene Sanktion festzulegen. Als Sanktionsmaßnahmen gelten unter anderem auch:

- Aussetzung aller Berater-Rechte und -Privilegien.
- Geldstrafen.
- Verpflichtung zur Erstattung der Anwaltsgebühren und rechtlichen Kosten von HERBALIFE NUTRITION.
- Verbot, an von Herbalife Nutrition gesponserten Veranstaltungen teilzunehmen oder ein Sprecher zu sein.
- Ausschluss von der Teilnahme am jährlichen Mark Hughes-Bonus.
- Ausschluss von der Teilnahme am Produktionsbonus-Programm.
- permanenter Verlust von Downline-Beratern.
- Anpassungen von Volumen und Einkommen<sup>57</sup> und/oder

<sup>54</sup> Die Vorgehensweise von HERBALIFE NUTRITION bei Verstößen gegen die Regeln führt zu keinerlei Verpflichtung zur Zahlung einer Entschädigung für entgangenes Einkommen, sonstige Verluste oder Folgeschäden.

<sup>55</sup> Das Formular ist über die Member Services-Abteilung erhältlich oder auch über [www.myherbalife.com/de-DE](http://www.myherbalife.com/de-DE).

<sup>56</sup> Spezifische Einzelheiten umfassen Namen, Adressen und Telefonnummern aller Beteiligten sowie Daten, Uhrzeiten, Orte usw.

<sup>57</sup> Anpassungen von Volumen und Einkommen, in Folge von Korrekturmaßnahmen bei Verstößen gegen die Regel zur Doppelten Beraterschaft, werden auf Geschäftsaktivitäten in einem Zeitraum von maximal zwei Jahren vor dem Datum des Eingangs der jeweiligen Beschwerde bei HERBALIFE NUTRITION begrenzt vorgenommen. Anpassungen von Volumen und Einkommen umfassen auch die

- Kündigung der Beraterschaft (vgl. den unten folgenden Abschnitt „Kündigung oder Löschung von Beraterschaften“).

Sofern HERBALIFE NUTRITION zu dem Schluss kommt, dass andere Berater an dem Verstoß beteiligt sind, dazu ermutigt oder ihn unterstützt haben, kann HERBALIFE NUTRITION diese Berater ebenfalls zur Verantwortung ziehen.

Herbalife Nutrition behält sich das Recht vor, den Namen des verstoßenden Beraters, die Fakten und Umstände des Verstoßes sowie die Strafe zu veröffentlichen.

### **10.1.3 Anträge auf erneute Überprüfung (nicht bezogen auf Kündigungen)**

Berater können innerhalb von 15 Tagen nach Datum einer Entscheidung die erneute Überprüfung dieser Entscheidung durch HERBALIFE NUTRITION beantragen. Mit diesem Antrag kann der Berater zusätzliche Informationen einreichen, die seiner Meinung nach zu berücksichtigen sind, muss jedoch darüber Auskunft geben, warum diese Informationen nicht während der ursprünglichen Prüfung vorgelegt wurden. Wird kein Antrag auf erneute Überprüfung innerhalb der Frist von 15 Tagen eingereicht, so gilt der Antrag als abgelehnt. Allerdings behält sich HERBALIFE NUTRITION das Recht vor, in dessen ausschließlichen und alleinigem Ermessen auch Beweise, die nach der Frist von 15 Tagen eingereicht wurden, zu berücksichtigen.

### **10.1.4 Kündigung oder Löschung von Beraterschaften**

HERBALIFE NUTRITION behält sich das Recht vor, ausschließlich im alleinigen Ermessen jede Beraterschaft eines Beraters zu kündigen, das gegen die Regeln verstößt.<sup>58</sup>

Die Kündigung tritt mit Datum der schriftlichen Mitteilung von HERBALIFE NUTRITION an den Berater in Kraft. Aufgrund einer Kündigung ergeben sich für den Berater keine Forderungen gegenüber HERBALIFE NUTRITION.

Ein Berater, dessen Beraterschaft gekündigt wurde<sup>59</sup>, darf nicht länger:

- das Geschäft betreiben oder;
- als selbständiger HERBALIFE NUTRITION-Berater auftreten
- HERBALIFE NUTRITIONs Markennamen, Logo, Warenzeichen oder anderes geistiges Eigentum verwenden und;
- HERBALIFE NUTRITIONs Schulungen, Meetings oder Events besuchen – auch nicht als Ehepartner oder Begleitung eines anderen Beraters.

### **10.1.5 Einspruch gegen eine Kündigung**

Wenn ein Berater Einspruch gegen die Kündigung einlegen möchte, muss es innerhalb von 15 Tagen nach Datum der Entscheidung über die Kündigung einen Antrag auf Überprüfung der Entscheidung durch HERBALIFE NUTRITION einreichen. Mit diesem Antrag auf erneute Überprüfung kann der Berater zusätzliche Informationen einreichen, die seiner Meinung nach zu berücksichtigen sind, muss jedoch darüber Auskunft geben, warum diese Informationen nicht während der ursprünglichen Prüfung vorgelegt wurden. Wird kein Antrag auf erneute Überprüfung innerhalb der Frist von 15 Tagen eingereicht, so gilt der Antrag als abgelehnt, obwohl HERBALIFE NUTRITION sich das Recht vorbehält, ausschließlich im alleinigen Ermessen auch nach der Frist von 15 Tagen eingereichte Belege zu prüfen.

Der Einspruch wird von einem Komitee überprüft, das sich zusammensetzt aus je einem Vertreter der Sales-Abteilung, der Member Services-Abteilung und der Rechtsabteilung (das „Überprüfungskomitee“). Dieses Überprüfungskomitee kann durch Mehrheitsentscheid die Kündigung aufrechterhalten, die Beraterschaft wieder aktivieren oder eine andere Sanktion für den mutmaßlichen Verstoß vorschlagen. Bei der Überprüfung einer Entscheidung über eine Kündigung wird das Überprüfungskomitee prüfen, ob der mutmaßliche Verstoß erheblich war.

Diese Entscheidung verpflichtet HERBALIFE NUTRITION in keiner Weise zur Zahlung einer Entschädigung für entgangenes Einkommen oder sonstige Verluste.

---

Korrekturmaßnahmen bei Verstößen gegen die Regel zur Manipulation des Vertriebs- und Marketingplans und Verbot von Verkäufen auf Auktions-Webseiten und Online-Marktplätzen von Dritten.

<sup>58</sup> Eine Kündigung ist die vollständige Aufhebung der Beraterschaft und Widerrufung des Rechts des Beraters, das HERBALIFE NUTRITION-Geschäft zu betreiben. Dies beinhaltet die Aussetzung jeder weiteren Einkommenszahlung aus der Beraterschaft an den Berater.

<sup>59</sup> Die hier angegebenen Einschränkungen betreffen auch Berater, die während einer laufenden Untersuchung bei einem möglichen Regelverstoß kündigen oder anderweitig das HERBALIFE NUTRITION Geschäft aufgeben.

Im Folgenden wird der Begriff „Vereinbarung“ verwendet. Dieser Begriff bezieht sich auf den vom Berater eingereichten Antrag auf eine Beraterschaft sowie auf das gesamte Vertragsverhältnis zwischen dem jeweiligen Berater und HERBALIFE NUTRITION.

### 11.1 SCHADENSERSATZ

In dem Umfang, wie es das geltende Gesetz erlaubt, haften weder HERBALIFE NUTRITION, noch der Berater gegenseitig für jegliche indirekte oder zufällige Schäden, noch für Folgeschäden oder für Schadensersatz mit abschreckender Wirkung, einschließlich für jegliche Verluste an Firmenwerten, Geschäftsmöglichkeiten, günstigen Angeboten, Gewinnen oder Einkünften, gleich aus welchem Rechtsgrund, unabhängig davon, ob die Parteien sich der Möglichkeit solcher Schäden bewusst sind.

#### 11.1.1 Verzicht und Fristen

HERBALIFE NUTRITION kann im ausschließlich alleinigen Ermessen jegliche Verstöße von Beratern gegen die Regeln oder die Vereinbarungen ahnden. Unterlässt, versäumt oder lehnt HERBALIFE NUTRITION es ab, alle seine Rechte, Befugnisse oder Optionen in Zusammenhang mit der Vereinbarung auszuüben, so bedeutet dies in keinem Fall den Verzicht auf diese Bestimmungen oder den Verzicht auf jegliche Rechte von HERBALIFE NUTRITION in Zusammenhang mit diesen Vereinbarungen, die mit Beratern getroffen wurden.

#### 11.1.2 Salvatorische Klausel

Sollte sich die Vereinbarung in irgendeiner Hinsicht als ungültig, rechtswidrig oder nicht durchsetzbar erweisen, so entfällt diese Bestimmung, sodass die Gültigkeit der übrigen Bestimmungen der Vereinbarung unberührt bleibt und somit weiterhin ihre Gültigkeit behalten. Darüber hinaus wird diese Vereinbarung automatisch durch eine andere, der ursprünglichen Vereinbarung so weit wie möglich vergleichbare, gültige, rechtskräftige und durchsetzbare Bestimmung ersetzt.

#### 11.1.3 Rechtswahl und Gerichtsstand

Alle Streitigkeiten, die sich aus der Beziehung zwischen HERBALIFE NUTRITION und den Beratern ergeben, unterliegen deutschem Recht, unter Ausschluss der Bestimmungen des Kollisionsrechts.

Diese Streitigkeiten werden ausschließlich durch Gerichtsverfahren vor dem zuständigen Gericht in Darmstadt, Deutschland geregelt.

#### 11.1.4 Schadloshaltung

Berater werden HERBALIFE NUTRITION entschädigen, freistellen und schadlos halten für alle Klagen, Prozesse, Forderungen, Strafverfahren oder Ansprüche, einschließlich aller damit zusammenhängenden Kosten oder Verbindlichkeiten und Schäden, die sich ergeben aus, oder zusammenhängen mit einem Verstoß des Beraters gegen die Vereinbarung mit HERBALIFE NUTRITION oder durch die HERBALIFE NUTRITION-Geschäftstätigkeit dieses Beraters. Zur Deckung der daraus für HERBALIFE NUTRITION entstandenen Kosten, kann HERBALIFE NUTRITION unter anderem Beträge mit dem Berater geschuldeten Beträgen verrechnen um jegliche Verpflichtungen zu erfüllen, die sich aus der fälligen Forderung ergeben.

#### 11.1.5 Ansprüche der Berater untereinander

HERBALIFE NUTRITION haftet keinem Berater gegenüber für jegliche Kosten, Verluste, Schäden oder Ausgaben, die Beratern direkt oder indirekt entstehen aufgrund jeglicher Handlungen, Versäumnissen, Darstellungen oder Aussagen anderer Berater.



Sofern nicht anders angegeben, sammelt, verwendet und teilt HERBALIFE NUTRITION "Persönliche Informationen" (z.B. Ihren Vor- und Nachnamen, Anschrift, Stadt, Land, Postleitzahl, Telefonnummer, E-Mail Adresse, Kreditkartendaten sowie Bankverbindung) nur in Übereinstimmung mit den Datenschutzrichtlinien, die auf <http://www.herbalife.de/datenschutzerklärung> abrufbar sind.

Aufgrund der Besonderheit der Multi Level Marketing Branche, können Berater Persönliche Informationen über andere direkt von HERBALIFE NUTRITION erhalten. Hierzu gehören z.B. Informationen bezüglich anderer Berater oder Premiumkunden in der Downline des entsprechenden Beraters oder Kunden oder Verweise, die ein Interesse an den HERBALIFE NUTRITION Produkten oder Dienstleistungen zum Ausdruck bringen. Die Downline Organisation besteht aus allen Beratern und Premiumkunden, die persönlich von einem bestimmten Berater gesponsert wurden und wiederum alle Personen, die von dem darauffolgenden Berater gesponsert werden. Sobald HERBALIFE NUTRITION einem Berater Persönliche Informationen zur Verfügung stellt, ist er oder sie dafür verantwortlich und muss diese höchst vertraulich behandeln. Berater können diese Persönlichen Informationen als Datenverantwortlicher verwenden um die HERBALIFE NUTRITION Geschäftsbeziehung mit deren Downline Beratern weiterzuentwickeln. Berater dürfen diese Persönlichen Informationen für andere Zwecke nur dann verwenden, wenn sie vorab die Individuen informiert und eine geeignete Rechtsgrundlage für diese zusätzliche Verwendung der Persönlichen Informationen haben Beispiele für eine geeignete Rechtsgrundlage sind:

- Einverständniserklärung der Person
- Ihre Einhaltung von Gesetzaufgaben
- Ihr Vertragsabschluss mit der Person (zum Beispiel eine Zustimmung, Ihren Kunden Produkte verkaufen zu dürfen) oder
- Ihr berechtigtes Geschäftsinteresse, vorausgesetzt, das Datenschutzinteresse der Person überwiegt hier nicht

Eine Art und Weise, wie HERBALIFE NUTRITION Informationen mit Beratern teilt, ist durch das Bereitstellen von Lineage Reports. Diese Reports enthalten Informationen bezüglich anderer Berater und Premiumkunden innerhalb der Downline des Beraters, wie deren Name und Kontaktinformationen, ihre HERBALIFE NUTRITION Identifikationsnummer und ihre Geschäftsinformationen wie Level oder Stufe, Volumen und Verkaufsstatistiken. Lineage Reports, einschließlich aller Persönlichen Informationen und anderer darin enthaltener Daten, stellen vertrauliche, geschützte Geschäftsgeheimnisse von HERBALIFE NUTRITION dar. Berater dürfen keine vertraulichen, persönlichen oder gesammelten Informationen über andere HERBALIFE NUTRITION Berater, Premiumkunden oder Kunden, sammeln, verbreiten oder erlangen, außer in Zusammenhang mit deren Downlines und ausschließlich zum Zwecke, deren HERBALIFE NUTRITION Geschäft zu promoten und um deren Downline zu managen, zu motivieren und trainieren.

Berater können Persönliche Informationen auch direkt von Einzelpersonen oder auf andere Weise sammeln, beispielsweise wenn sie Kontakt- und Zahlungsinformationen von ihren Kunden sammeln um Produktbestellungen auszuführen.

Berater fungieren als Datenverantwortliche und müssen sich an anwendbare Gesetze zum Schutze der Daten und der Privatsphäre halten, einschließlich der Standards zur grenzüberschreitenden Datenübermittlung<sup>60</sup>, im Hinblick auf alle Persönlichen Informationen, die von einem Berater in Zusammenhang mit dem HERBALIFE NUTRITION Geschäft erlangt werden (entweder von HERBALIFE NUTRITION oder auf andere Weise). Außerdem liegt es in der Verantwortung des Beraters, die Sicherheit aller Persönlicher Informationen zu gewährleisten, die er oder sie erhält.

---

<sup>60</sup> Berater, die ihr Geschäft international ausführen, sollten sich bewusst darüber sein, dass die anwendbaren und geltenden Gesetze zum Schutze der Daten und Privatsphäre auch die Gesetze des Landes miteinbeziehen, in dem die Person, auf die sich die Persönlichen Informationen beziehen, ihren Wohnsitz hat.

**Antrag:** Der HERBALIFE NUTRITION-Beraterantrag und die Vereinbarung.

**Antragstellung:** Eine Person, die einen Antrag auf Beraterschaft bei HERBALIFE NUTRITION stellt.

**Aussagen zu Einkommen:** Alle Aussagen über tatsächliche oder mögliche Einkünfte von Beratern.

**Aussagen zum Lebensstil:** Eine Form von Aussagen zu Einkünften.

**Automatische Wählprogramme:** Vorrichtungen, die in der Lage sind Telefonnummern automatisch anzuwählen. Hierzu zählen alle computergesteuerten Geräte, die eine Wahlfunktion ausführen, unabhängig davon, ob sie eine vorprogrammierte Liste nutzen oder Anrufe per Zufallsprinzip tätigen.

**Bestehende Geschäftsbeziehung:** Eine bereits bestehende Geschäftsbeziehung zwischen einem Berater und einem Unterzeichner über Telefonkontakt, die darauf basiert, dass (1) der Unterzeichner innerhalb der dem Telefonkontakt vorangegangenen 18 Monate eine Bestellung oder Transaktion vorgenommen hat, falls die Beziehung nicht bereits zuvor gekündigt wurde oder (2) innerhalb der dem Telefonkontakt vorangegangenen 3 Monate eine Anfrage nach Produkten oder Serviceleistungen gestellt hat, falls die Beziehung nicht bereits zuvor gekündigt wurde. Fordert der Unterzeichner den Berater auf, ihn nicht mehr anzurufen, beendet dies die bestehende Geschäftsbeziehung, auch wenn der Unterzeichner weiterhin Geschäftsbeziehungen zu dem Berater unterhält.

**Challenge:** Weight Loss Challenge.

**Club:** Nutrition Club.

**Ehemaliger Teilnehmer:** ehemaliger Berater, Premiumkunde, Ehepartner, Lebenspartner oder Personen, die in einer Beraterschaft unterstützend mitgewirkt haben).

**Empfänger der Übertragung:** Der Berater, auf den eine Beraterschaft übertragen wird.

**Gebühr:** Jährliche Bearbeitungsgebühr für Berater.

**Geistiges Eigentum von HERBALIFE NUTRITION:** Dieser Begriff beinhaltet urheberrechtlich geschützte Materialien von HERBALIFE NUTRITION, Warenzeichen, Markennamen und Betriebsgeheimnisse.

**Geschäftsmethode:** Verkaufshilfe, die nicht von HERBALIFE NUTRITION selbst zur Verfügung gestellt wird.

**HMP:** HERBALIFE NUTRITION Beraterpack .

**Kunde:** Premiumkunden oder Einzelhandelskunden.

**„Nicht-Anschreiben“-Liste:** Von einem Berater erstellte und gepflegte Liste zur Kontrolle, dass allen Anträgen auf Verzicht auf Kontaktaufnahme per E-Mail entsprochen wird.

**Leads (Empfehlungen):** Umfasst Interessenten für die HERBALIFE NUTRITION-Produkte oder die Geschäftsgelegenheit sowie auf Leads bezogene Werbung oder Werbeblöcke oder Entscheidungs-Packs.

**Lebenspartner:** Eine von einem HERBALIFE NUTRITION-Berater mit Formular „Antrag auf Eintragung des Lebenspartners“ als Lebenspartner bestimmte Person.

**Lineage Reports:** Diese Berichte enthalten Informationen zu anderen Beratern und Premiumkunden in der Downline eines Beraters, z. B. deren Namen und Kontaktinformationen, HERBALIFE NUTRITION-Identifikationsnummer und Geschäftskennzahlen, wie z. B. Status, Volumen, und Umsatzstatistik.

**Materialien:** Von HERBALIFE NUTRITION selbst erstellte Broschüren und Literatur sowie Verkaufshilfen.

**Member Services:** Member Services-Abteilung von HERBALIFE NUTRITION, telefonisch erreichbar unter 06151-8605-500.

**MLM:** Multi-Level-Marketing.

**Persönliche Information:** Information zu einer Person wie Vor- und Nachname, Postanschrift, Ort, Bundesland, Postleitzahl, Telefonnummer, E-Mail-Adresse, Kreditkarte und Bankverbindung.

**Premiumkunde:** Ein Premiumkunde ist berechtigt, HERBALIFE NUTRITION-Produkte direkt bei HERBALIFE NUTRITION mit einem Rabatt zu erwerben. Ein Premiumkunde darf nicht (1) Produkte oder Dienstleistungen von HERBALIFE NUTRITION verkaufen; (2) andere als selbständige HERBALIFE NUTRITION-Berater oder Premiumkunde zu rekrutieren oder zu sponsern; oder (3) eine Vergütung im Rahmen des Sales & Marketing-Plans erhalten.

**Regeln:** Die HERBALIFE NUTRITION-Verhaltensregeln und alle weiteren Regeln, Richtlinien und Ratgeber, die HERBALIFE NUTRITION herausgibt sowie ggf. zukünftig von Zeit zu Zeit herausgeben wird.

**Serienfaxe oder „Faxbomben“:** Das unaufgeforderte Senden von Faxen, einschließlich über Geräte, die Massenfaxe an Massenempfänger senden können.

**Sperrfrist:** eine Wartezeit, während der ein ehemaliger Teilnehmer der Beraterschaft vor dem Wechsel der Sponsoren in keiner Weise am HERBALIFE NUTRITION-Geschäft teilnehmen darf.

Weitere Informationen finden Sie in der [Regel 2.1.9 Einhaltung einer Sperrfrist](#).

**Sponsor:** Der Berater, der eine andere Person als Berater zu HERBALIFE NUTRITION bringt.

**Telemarketing:** Der Verkauf, das Angebot, Marketing, Bewerben oder die Weitergabe von Informationen zu Produkten oder Dienstleistungen über Telefone, Mobilfone, SMS, Faxgeräte, automatische Wählprogramme sowie über aufgezeichnete oder automatisierte Bandansagen usw.

**Überprüfungskomitee:** Komitee, das Einsprüche auf Entscheidungen über Kündigungen überprüft. Es setzt sich zusammen aus je einem Vertreter der Sales-Abteilung, der Member Services-Abteilung und der Rechtsabteilung.

**Übertragender:** Der ehemalige Berater, der seine Beraterschaft auf einen anderen Berater überträgt.

**Webseiten von Dritten:** Auktionswebseiten und Online-Marktplätze von Dritten

**Verbindung:** Bei einer Scheidung oder Auflösung einer Lebenspartnerschaft die Summe des Volumens aus der ursprünglichen Beraterschaft und der getrennten Beraterschaft des geschiedenen Paares bzw. der früheren Lebenspartner zum Zweck der Berechnung der Prozentlevel der Einkünfte.

**Vertriebs- und Marketingplan:** Der HERBALIFE NUTRITION Vertriebs- und Marketingplan, auch als Marketingplan bekannt.

**Vorherige ausdrückliche Zustimmung:** Zustimmung in Form einer schriftlichen Vereinbarung oder E-Mail zwischen einem Berater und einem Verbraucher, in dem der Verbraucher eindeutig sein Einverständnis erklärt, von dem Berater über die HERBALIFE NUTRITION-Produkte oder die Geschäftsgelegenheit informiert zu werden, und in der er ebenfalls die Telefon- oder Faxnummer angibt, über die er kontaktiert werden möchte.