

Definitionen:

Wenn es die Textumgebung nicht anders begründet, definiert sich die Bedeutung folgender Abkürzungen und Ausdrücke in der Vertriebsregel:

„Stammkunde“

Eine Person, die sich gemäß des ersten Punktes der Vertriebsregel beworben hat und deren Bewerbung von DXN genehmigt wurde.

„DXN“

DXN Marketing Sdn Bhd

„EDC“

Executive Diamond Council (Executive Diamond Rat)

“PV”

Point Value – Punktwert

“PPV”

Personal Point Value – Persönlicher Punktwert

„Produkt“ oder „Produkte“

Produkte, die von DXN hergestellt werden oder den Namen DXN tragen.

„SCN“

Rechtlich nachgewiesene Kündigung

„Sponsor“

Stammkunde, der neue Stammkunden in das System einschreibt und dessen Name als Sponsor auf dem Anmeldeformular der neuen Bewerber aufgezeichnet ist.

„SV“

Sales Value – Verkaufswert

Die folgenden Deutungen/Interpretationen werden angewandt, wenn der Kontext es nicht anders begründet, bzw. die Aussage dem Inhalt des erwähnten Kontextes nicht widerspricht:

- a) Der Bezug auf die Punkte und Unterpunkte bedeutet den Bezug auf die Punkte und Unterpunkte der gegenwärtigen DXN-Vertriebsregel;
- b) Nachfolgender Textinhalt bezieht sich auf die DXN-Vertriebsregel, den ethischen Kodex, den DXN-Marketingplan und dessen Verordnungen, sowie auf deren modifizierten, verbesserten oder erneut in Kraft getretenen Inhalte.
- c) Die Person versteht sich auf jegliche Rechtspersonen und Partnerschaften.
- d) Die sich auf Männer beziehenden Ausdrücke können genauso auf weibliche und neutrale Ausdrücke verstanden werden, gleiches gilt umgekehrt.

- e) Die in der Einzahl stehenden Wörter beinhalten auch ihre Bedeutung in der Mehrzahl, gleiches gilt umgekehrt.
- f) Die Kopfzeilen der Klausel dienen zum besseren Verständnis und beeinflussen nicht die Interpretation der Regel.
- g) Vertragspartner betreffende Bezüge beinhalten auch den Rechtsnachfolger und dessen Rechte.

I. Bewerbung des Vertriebspartners

I.1 Als Stammkunden können sich nur Personen bewerben, die mindestens 18 Jahre alt sind.

I.2 Der Bewerber muss für den Erwerb der DXN-Stammkundenstatus das Anmeldeformular ausfüllen, und seine unwiderrufliche Einstimmung geben, dass er in jedem Fall die Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, den ethischen Kodex und den DXN-Marketingplan, sowie dessen Leitsätze, einschließlich jeder zwischenzeitlichen Änderung und Ergänzung einhält. DXN ist berechtigt die Bewerbungen zu beurteilen. Das ausgefüllte Anmeldeformular kann bei den Lokalvertretungen, Tochtergesellschaften oder in jenem Büro abgegeben werden, wo danach eine Rechnung ausgestellt wird.

I.3 Unwahre oder ungenaue Daten an DXN zu übermitteln, ist verboten. Der Stammkunde ist verpflichtet, DXN über jede Veränderung seiner personenbezogenen Daten zu informieren. Falls der Stammkunde DXN unwahre oder ungenaue Daten mitteilt, behält sich DXN das Recht vor, den Wirkungskreis des Stammkunden zu eliminieren.

2. Vertriebsstatus

2.1 Bewerbungen können wie folgender Stammkundenstatus eingereicht werden:

- a) Ehepartner zählen automatisch als Partnermitglieder. Sie verfügen über einen gemeinsamen Stammkunden Code. Wenn der Ehemann oder die Ehefrau sich als DXN-Vertriebspartner bewirbt und der Ehepartner früher schon als DXN-Vertriebspartner tätig war, wird die spätere Registrierung gelöscht und in die Linie des zu vor registrierten Ehepartners versetzt. Beide können ihre eigene Codenummer behalten, wenn sie nach der Registrierung geheiratet haben.
- b) Firmen oder Unternehmen dürfen sich nicht als DXN Stammkunden bewerben. Ein registrierter Stammkunde kann das Vertriebsrecht auf eine Firma oder ein Unternehmen mit der schriftlichen Genehmigung von DXN übertragen.
- c) Der Stammkunde ist berechtigt seinen Begünstigten seine Stammkundenrechte mit schriftlicher Genehmigung von DXN zu ändern.

3. Lebenslanger Vertriebsstatus

3.1 Die DXN Vertriebsvereinbarung ist ein Leben lang gültig. Sie muss nicht jedes Kalenderjahr erneuert werden, wenn der Stammkunde einmal pro Jahr einen persönlichen Verkauf tätigt. Unabhängig von der Menge, wird jeder Kauf als persönlicher Kauf angesehen, wenn Produkte gekauft werden, die Punktwerte (PV) haben und im eigenen Namen des Stammkunden gekauft wurden.

3.2 Wenn die oben erwähnten Bedingungen nicht erfüllt werden, wird das Stammkunden-Rechtsverhältnis ohne Benachrichtigung bis zum 31. Dezember des Bezugsjahres aufgehoben. Jeder Rückstellung kann nur im Berichtsjahr mit einem einmaligen Kauf zwischen 1. Januar und 31. Dezember erfolgen. Dafür müssen folgende Bedingungen erfüllt werden:

- a) Der Vertriebspartner erreicht den minimalen monatlichen PPV und hat Anspruch auf einen Bonus.
- b) die Rückstellung wird von EDC beglaubigt und vom DXN Management bestätigt.

3.3 Für die Mitglieder, die zwischen 1. Oktober und 31. Dezember beigetreten sind, ist das Verfalldatum der 31. Dezember des folgenden Jahres.

3.4 Der Stammkunde, dessen Rechtsverhältnis aufgehoben wurde, kann sich erneut als Vertriebspartner beim gleichen oder einem anderen Sponsor registrieren lassen. Er zählt als neues Mitglied und verliert seine Berechtigung auf seine früheren Netzwerke.

3.5 Die Wiederaufnahme wird erst nach der Bestätigung des Managements von DXN gültig. Der Rücktritt wird nicht zurückdatiert. Die Käufe nach der Eliminierung werden angehäuft, und aufgrund des Marketingplans im Monat der Wiederaufnahme festgelegt.

3.6 Der Stammkunde, der sich innerhalb der oben erwähnten Wartezeit nicht wiedereinsetzen lässt, darf seine früheren Netzwerke nicht behalten.

3.7 Das Umsatz-/Vertriebsrecht des Stammkunden wird suspendiert, wenn er (oder sein Ehepartner/Partner/ oder die Firma bzw. sein Bevollmächtigter) mittelbar oder unmittelbar in den nachstehenden ausschließenden Faktoren betroffen ist:

- a) Sein Tätigkeit als Sponsor ist nicht entsprechend oder ungültig;
- b) Verkaufspreise werden von ihm ohne vorherige Genehmigung von DXN geändert.
- c) Die Tätigkeit in einer anderen im Direktvertrieb arbeitenden Firma oder bei einem Mitbewerber von DXN mitzuarbeiten, wenn dieser die Stufe von Star Diamond erreicht hat
- d) Verletzung der DXN-Vertriebsregel, des ethischen Kodex, des DXN Marketingplans oder dessen Anordnungen;
- e) Eine Tätigkeit, die sich auf DXN negativ oder rufschädigend auswirkt;
- f) Das Erzielen von Umsatz oder der Verkauf von Produkten aus anderen Ländern auf einem Landesmarkt, in dem DXN schon einen ausgebauten Markt hat;
- g) Lieferung, Umsatz und Verkauf der DXN Produkte von einem Land aus in ein anderes, in dem DXN bereits ansässig ist, ohne die schriftliche Genehmigung von DXN;
- h) Unwahre Behauptungen im Zusammenhang mit dem DXN-Marketingplan.

4. Kosten der Registrierung

Die Kosten der Registration bestimmt DXN. Diese können zu jeder Zeit geändert werden und treten mit der Ausgabe einer offiziellen Mitteilung in Kraft.

5. DXN Starter Paket

Bei der Registrierung bekommt jeder Stammkunde ein Starter Paket. Das Starter Paket, geschäftlichen Urkunden oder Werbematerialien sind kostenpflichtig. Dies sind keine Dienstleistungs- oder Franchise Kosten, sie beinhalten nur die Herstellungs- und Umsatzkosten. Beim Kauf des Starter Pakets, der geschäftlichen Urkunden und der Werbematerialien werden keine PV, kein SV, keine Provision oder Bonus gegeben. Dieses Paket zum Zweck der Nutzerzielung zu verkaufen ist verboten!

6. Der Ankauf der Produkte von Stammkunden

Die Produkte können mit Bargeld oder mit anderen von DXN anerkannten Zahlungsmitteln, bei DXN oder ihren offiziellen Service Centern gekauft werden. Bei jedem Kauf stellt DXN seiner Stammkunden eine Rechnung aus. Käufe nach dem Ende des Monats können nicht mehr zurückdatiert werden.

7. Berechtigung auf einem monatlichen Bonus

7.1 Ein Stammkunde muss ausschließlich in einem Land das monatliche PPV aufrechterhalten, um auf den Bonus berechtigt zu sein. Der Wert des Bonus wird aufgrund des Marketing Plans bestimmt.

7.2 DXN behält sich das Recht vor, in folgenden Fällen den bezahlten Bonus im nach hinein abzuziehen:

- a) Der Produkt wurde entsprechend der DXN-Preiszurückkerstattungspolitik zurückgekauft.
- b) Der Produkt wurde den Gesetzschriften entsprechend zurückgenommen.
- c) Im Falle von gestohlener oder unrechtmäßig erworbener Ware.

8. Widerspruch im Zusammenhang mit dem monatlichen Bonus

Im Falle jenes Widerspruchs muss DXN in schriftlicher Form von dem Problem innerhalb 30 Tagen beginnend vom Rechnungsdatum informiert werden. Nach diesem Zeitraum wird die Rechnung als endgültig/abgeschlossen betrachtet. Danach nimmt DXN keine damit verbundenen Reklamationen entgegen.

9. Suspendierung und Aufhebung des Bonus, der Provision und der Vorteile

DXN behält sich alle Rechte vor, den Bonus, die Provision und die Berechtigung des Stammkunden in den folgenden Fällen zu suspendieren oder aufzuheben:

9.1 Der Stammkunde erhält eine rechtlich begründete Kündigung wegen der Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Ethischen Kodex, des DXN-Marketingplans oder

9.2 der Stammkunde steht bei DXN unter Untersuchung wegen des Verdachts, die Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Ethischen Kodex oder des DXN-Marketingplans verletzt zu haben oder

9.3 der Stammkunde wurde in der Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Ethischen Kodex oder des DXN Marketingplans verantwortlich gefunden oder

9.4 die Übertragung der Stammkunden-Rechtssphäre ist im Gange oder

9.5 in allen anderen Fällen, wenn es DXN für notwendig findet.

10. Die Verantwortung des Stammkunden

10.1 Der Stammkunde ist unabhängig und allein auf eigene Verantwortung tätig. Der Stammkunde ist kein Angestellter von DXN. Sich dafür auszugeben ist streng verboten. Die Verletzung dieses Kriteriums zieht die Einleitung eines Disziplinarverfahrens nach sich.

10.2 Der Stammkunde vertritt die Produkte, Dienstleistungen und die Möglichkeit zum Stammkunden zu werden ethisch und sachgemäß.

10.3 Er darf die Produkte nur der Wirklichkeit entsprechend vorstellen und nur solches Ware anbieten, deren Preis, Qualität und Zuverlässigkeit der Wirklichkeit entspricht.

10.4 Grundlose und irreführende Aussagen über die Verdienstmöglichkeiten zu offenbaren ist verboten. Jene Garantie über den erwarteten Verdienst zu gewähren, ist verboten.

10.5 Der Stammkunde darf keinen anderen Stammkunden zum An- oder zum Verkauf anderer Produkte oder Dienstleistungen außer den DXN-Produkten anwerben.

10.6 Der Stammkunde ist für seine eigenen Entscheidungen und Kosten allein verantwortlich.

10.7 Der Stammkunde ist verpflichtet, die Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, den Ethischen Kodex und den Marketingplan von DXN einzuhalten.

10.8 Der Stammkunde ist für das Einhalten der nationalen, staatlichen, städtischen, örtlichen Gesetze und Vorschriften selbst verantwortlich.

10.9 Der Stammkunde muss sein Unternehmen den Gesetzen und Vorschriften gemäß betreiben, und darf kein Tätigkeit ausführen, die Nachteile für ihn oder DXN bringen.

10.10 Der Stammkunde darf den zukünftigen Mitglied und/oder Käufern keine unrealisierbare zukünftige Versprechung geben. Weiterhin darf er keine falsche oder irreführende Information übermitteln.

11. Regionale Beschränkung/Ausschließlichkeit

11.1 Der Stammkunde darf über keinen regionalen Ausschluss oder Beschränkung verfügen, und darf so etwas auch nicht behaupten.

11.2 Der Vertrieb der Produkte auf einem anderen Landesmarkt, als für den sie hergestellt wurden, ist ohne schriftliche Genehmigung von DXN streng verboten.

12. Beschränkungen bezüglich der Produkte

12.1 Die DXN-Produkte in Lebensmittelgeschäften, Super- und Hypermärkte, militärischen Geschäften und auf Messen zu verkaufen oder auszustellen ist streng verboten.

13. Verkaufsmethoden und Verkaufspreis

13.1 Die Verkaufspreise aller Produkte werden von DXN bestimmt, kein Stammkunde darf diese erhöhen oder reduzieren. Weiterhin darf er die Preise auf der DXN-Verpackung nicht verändern. Eine Verletzung bringt die Suspendierung oder Aufhebung der Vertriebsbefugnis mit sich.

13.2 DXN behält sich das Recht vor, ohne vorherige Ankündigung die Verkaufspreise einschließlich PV und SV zu ändern. Der neue Preis ist gültig ab der offiziellen Ankündigung.

13.3 Die Produkte mit Sonderpreis zu verkaufen, als kostenloses Geschenk oder als Promotion zu verbreiten, ist ohne die Genehmigung von DXN verboten. Werden die Produkte zu einem anderen Preisen verkauft, als die angegebenen Preise, bedarf dies einer Genehmigung von DXN.

14. Behauptungen über die Produkte

14.1 Aussagen über die Produkte oder die Produkte auf die Heilung bestimmter Krankheiten anzubieten ist verboten, weil diese Behauptungen diese Produkte als Medikamente darstellen und nicht als kosmetische Mittel oder Nahrungsergänzungsmittel. Von den Produkten kann unter keinen Umständen behauptet werden, dass diese auf die Heilung bestimmter Krankheiten anzuwenden sind.

14.2 Der Stammkunde ist für jede falsche Behauptung bezüglich der Produkte verantwortlich. Falsche Behauptungen können auch zur Suspendierung oder zur Aufhebung der Vertriebsrechte führen.

14.3 DXN strengt sich an, die Produkte mit den außerordentlich komplizierten und von Zeit zu Zeit verändernden Vorschriften in Übereinstimmung zu bringen. Kein Stammkunde darf behaupten, dass jegliches Produkt von dem Gesundheitsministerium oder von anderen Regierungsbehörden qualifiziert wurde.

15. Falsche Sponsor Tätigkeit und dessen Folgen

15.1 Falsche Sponsor Tätigkeit ist in den folgenden Fällen verboten:

- a) Eine Stammkunde zu sponsern, der bereits Mitglied in einer anderen Gruppe ist
- b) Den Ehepartner solcher Person zu sponsern, der schon Stammkunden in einer anderen Gruppe sind

15.2 Im Falle von falscher Sponsor Tätigkeit tritt folgendes Verfahren in Kraft:

- a) Die Befugnis des Stammkunden wird sofort aufgehoben und alle falsch gesponserten Stammkunden werden zu ihren ursprünglichen Sponsoren rückübertragen.
- b) Wenn der Ehepartner (B) eines Stammkunden (A) Mitglied einer anderen Gruppe wird, dann gehören die Stammkunden von (B) zu den ursprünglichen Sponsoren von (A).
- c) Von der Strafe werden alle Betroffenen informiert.
- d) Der Bonus wird nicht bezahlt.

15.3 Die Beauftragung und dessen Folgen

Wenn der Stammkunde eine Gruppe nicht unter sich gründet, und Interesse in der Entwicklung dieser Gruppe hat, wird seine Befugnis aufgehoben. Die durch den Beauftragten gegründete Gruppe wird zum Sponsor rückübertragen.

16. Interesse an einer anderen Firma mit Direktverkauf

16.1 Der Stammkunde der die Stufe Star Diamond erreicht hat, darf weder direkt, noch indirekt (einschl. der Beauftragung) in einem anderen Direktverkauf einer Tätigkeit nachgehen, welche negative Auswirkung auf die Interessen von DXN hat.

16.2 Dem Stammkunden der die Stufe Star Diamond erreicht hat ist es verboten direkt oder indirekt für eine andere direkt verkaufende Firma oder deren Produkte Werbung zu machen oder für diese Firma Mitglieder zu werben. Es ist ihm verboten, sich bei einer anderen Network Marketing Firma anzuschließen, oder die Produkte oder Dienstleistungen einer Firma zu vertreiben, die Konkurrent für DXN ist.

17. Die Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Ethischen Kodex, des DXN-Marketingplan/ Zuwiderhandlung

17.1 Wenn der Stammkunde die Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Ethischen Kodex oder des DXN-Marketingplan verletzt, wird sein Wirkungskreis suspendiert oder fristlos aufgehoben.

17.2 Während den Untersuchungen von DXN, bei der Ausstellung von SCN, oder bei der Ankündigung der Einstellung der Verdienste geschieht folgendes:

- a) DXN darf den Stammkunden wegen der Verletzung der Vorschriften der DXN-Vertriebsregel, des Ethischen Kodex, des DXN Marketing Planes verweisen oder in schriftlicher Form abmahnen.
- b) Der Vertriebspartner hat bei der Ausstellung von SCN 14 Tage Zeit, um eine schriftliche Erklärung auf die Klage einzureichen. Die Erklärung wird von DXN geprüft.
- c) Wenn der Stammkunde innerhalb der o. a. Zeit seinen Verpflichtungen nicht nachkommt, ist DXN berechtigt eine von ihr bestimmte Strafe zu verhängen.
- d) DXN fasst den Entschluss anhand der gesammelten Informationen und der Untersuchung, einschl. der Aufhebung des Vertriebswirkungskreises. DXN behält sich das Recht vor, in einem ähnlichen Fall bezüglich der Verletzung der Regel, des Kodex und des Marketingplans - nach Präzedenzfall – eine Entscheidung zu treffen nach dem Muster eines früheren Falles. Die Rechtsbehelfe/Rechtsmittel treten vom Datum der Benachrichtigung des Vertriebspartners in Kraft.
- e) Im Falle der Einstellung der Stammkundenbefugnis verliert der Vertriebspartner all sein Einkommen. Danach wird jeglicher Kontakt zu den Produkten, Netzwerken oder Tätigkeiten von DXN streng verboten.
- f) Der Stammkunde, dessen Befugnis auf solchem Wege eingestellt wurde, darf sich nach sechs Monaten erneut bewerben. DXN hat das Recht seine Bewerbung zu beurteilen.

18. Der Begünstigte

18.1 Der Stammkunde darf Personen, mit gleicher Staatsangehörigkeit als Begünstigte bestimmen. Wenn keine Begünstigten auf dem Anmeldeformular benannt sind, wird es der nächste Verwandte. Wenn es aber zur Auseinandersetzung mit der Person der Begünstigten betreffend nach dem Sterben des Stammkunden kommt, hat das zuständige Gericht diese Streitigkeit zu regeln. DXN hat sich das Recht vorbehalten, die Bezahlung der Provisionen und Bonus bis zum endgültigen gerichtlichen Urteilsfällung aufzuheben.

18.2 Die Übertragung der Stammkundenrechte ist ohne die schriftliche Genehmigung von DXN verboten. Die Verantwortung ist übertragbar, aber der Stammkunde haftet für die Einhaltung der rechtskräftigen Gesetze.

19. Besitz von DXN

19.1 Die von DXN gewährten und mit DXN verbundenen Logos, Schutzmarken, Produktnamen und alle anderen mobilen und immobilien Handelsvermögen, Videokassetten, Schreibwaren und Druckerzeugnisse gehören in den Besitz von DXN. Diese zu verbreiten, gebrauchen oder zu reproduzieren ist ohne die schriftliche Genehmigung von DXN ist verboten.

19.2 Die Werbematerialien, einschließlich der Flugblätter, Visitenkarten, Werbeprospekten, Bücher etc. dürfen ausschließlich auf persönlichem Wege verbreitet werden. Es ist verboten, diese an öffentlichen Orten auszustellen, massenhaft zu versenden, in Postkasten zu werfen etc., und diese als unverlangtes Fax oder E-Mail zu verschicken.

20. Vertriebsvereinbarung

Die Vereinbarung zwischen DXN und der Stammkunden kommt mit der Zustimmung von DXN zustande.

21. Die Übertragung/ Abtretung der Vertriebsbefugnis

Die Übergabe der Vertriebsbefugnis kann auf zwei Wegen erfolgen:

21.1 Tod

Falls der Stammkunde verstirbt, übergehen seine Vertriebsrechte automatisch auf den Begünstigten. Wenn keine genannten Begünstigten vorhanden sind, wird er den Gesetzen des gegebenen Landes entsprechend bestimmt. DXN behält sich das Recht vor, allerlei Bonus und Provision bis zur Abschließung des Verfahrens aufzuheben.

21.2 Krankheit

Falls der Stammkunde seinen 65. Lebensjahr erreicht, oder wegen Krankheit nicht mehr fähig ist seine Vertriebstätigkeit weiterhin zu erfüllen, darf er seinen Wirkungskreis auf eine von ihm bestimmten Person oder auf seinen Begünstigten mit der Genehmigung von DXN übertragen.

22. Doppelte Registrierung

22.1 Bei der Registrierung gilt ein Ehepaar als ein Stammkunde, mit gemeinsamer Code Nummer. Beiden Partner ist es verboten eine eigene Codenummer zu beanspruchen.

2.2 Im Falle einer doppelten Registrierung ist DXN berechtigt, die neue, spätere Codenummer ohne weitere Benachrichtigung zu löschen. Zur gleichen Zeit werden die Gruppen, die zu der eingestellten Codenummer gehören und der dort angehäufte PV zur früheren Codenummer versetzt.

22.3 Ein Disziplinarverfahren (Aufhebung, Einstellung der Mitgliedschaft) wird gegenüber allen, die von einer Doppelregistrierung betroffen sind, durchgeführt.

23. Wechsel des Sponsoren

23.1 DXN erlaubt/genehmigt den Wechsel des Sponsoren nicht.

23.2 Wenn ein Stammkunde auf einem anderen Sponsoren besteht, muss er der DXN wegen der Umstellung seiner Mitgliedschaft schreiben. Er muss (6) sechs Monate warten, bevor er sich erneut bei einem anderen Sponsor registrieren darf.

23.3 Wenn die Mitgliedschaft verfällt/verjährt, darf man sich mit der Verfolgung der im 3. Punkt beschriebenen Verfahren bei einem neuen Sponsor erneut registrieren.

23.4 Es ist verboten, jegliche Stammkunden direkt oder indirekt auf einen Wechsel des Sponsoren anzuregen, auf ihn einzureden oder ihn dabei zu helfen, einschließlich der finanzieller oder anderer Leistungen, die auf die das Aufheben der jetzigen Registrierung und eine erneute Registrierung bei einem anderen Sponsoren mit sich bringt. Der Wirkungsbereich kann fristlos aufgehoben werden, wenn der Stammkunde dies tut.

24. Die Regelung der Produktzurücknahme

24.1 Das Ziel der Regelung der Produktzurücknahme ist die maximale Zufriedenheit der Stammkunden. Nicht verkaufte Produkte werden von DXN bis zum 20. Tag des Monats, in dem der Kauf erfolgte, zurückgenommen. Die Produkte müssen im originalen, vertriebsfähigen Zustand sein. Dies betrifft die Produkte, die sich noch auf dem Markt befinden, deren Herstellung im Gange ist, deren Preiszeichen unberührt und deren allgemeiner Zustand einwandfrei ist. Sie müssen sauber und ungeöffnet sein. DXN hat das Recht die Zurücknahme der Produkte zurückzuweisen, wenn sie den erwähnten Kriterien nicht entsprechen. Bei der Produktrückgabe muss ein Formular für die Produktrücknahme in einer DXN-Vertretung ausgefüllt werden.

24.2 Die Stammkunden, die ihre Mitgliedschaft einstellen möchten, können alle ihrer Produkte zurückgeben, die in vertriebsfähigen Zustand sind.

24.3 Im Falle der zurückgegebenen Produkte werden von dem SV 85%, von dem Bonus 80% abgezogen, und dazu kommen noch 5% Verwaltungskosten.

24.4 Mit den zurückgegebenen Produkten muss man folgende Dokumente abgeben:

- a) Rechnung/Block (original Exemplar);
- b) Gültiger Stammkundenausweis; und
- c) Erklärung der Einstellung des Rechtsverhältnisses

24.5 DXN sendet das Rückgeld in Form eines Abrechnungsschecks, nachdem die oben erwähnten Beträge abgezogen wurden. Der Stammkunde bekommt dieses in einem Einschreibebrief oder durch Botendienst innerhalb von 30 Tagen von dem Datum der Zurücksendung gerechnet.

24.6 Es ist empfehlenswert eine Überbestellung zu vermeiden. Die Menge der Bestellung - die auf wahren Daten beruht - soll auf der Schätzung des Stammkunden beruhen.

25. Regel der Vertriebs-Webseite

25.1 Falls der Stammkunde einen direkten Link von seiner Webseite auf die Webseite von DXN setzen würde, muss er diese Absicht schriftlich an DXN melden. Das Gesuch wird von DXN beurteilt. Danach kann der Link veröffentlicht werden.

25.2 Keine Webseite über DXN oder bezüglich DXN oder deren Produkte darf grundlose Informationen über das Einkommen und die Produkte behaupten.

25.3 Die Webseite darf nicht den Eindruck machen, als wäre sie im Besitz von DXN, oder würde von DXN beaufsichtigt.

25.4 Bei allen, auf DXN verweisenden Links muss sichtbar sein, dass die Webseite von einem unabhängigen Vertriebspartner betrieben wird.

25.5 Auf der Webseite des Stammkunden dürfen das Logo, die Schutzmarke oder die Produkte von DXN nicht erscheinen. Jeglicher Text bezüglich DXN muss aufgrund der Spezifikationen von DXN verfasst werden.

25.6 Der Stammkunde ist für den Gebrauch sowie für den Inhalt seiner Webseite allein verantwortlich. Die Verletzung dieses Punktes oder der Unterpunkte zieht ein Disziplinarverfahren mit sich. Auch die Aufhebung des Status als Stammkunde kann eingeleitet werden.

26. Promotionstätigkeit und Inspirationsprogramm

26.1 Der Stammkunde ist verpflichtet bei der Promotionstätigkeit und den Inspirationsprogramm die aufgestellten Regeln einzuhalten.

26.2 Wenn der Stammkunde wegen der Verletzung der Regel untersucht wird oder sein SCN ausgestellt wird, behält sich DXN das Recht vor, den Stammkunden von der Promotionstätigkeit und dem Inspirationsprogramm zu befreien.

27. Rechtsstreitigkeiten

Jeder Stammkunde hat die Pflicht DXN unverzüglich darüber zu informieren, wenn ihm ein Dritter mit Verletzung der rechtlichen Regeln bezogen auf die Eigentumsrechte von DXN belangt oder wenn ein Stammkunde Opfer eines Schadenersatzanspruches oder Prozesses wird, welcher im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit bei DXN steht oder jegliche Rechtsfälle, die direkt oder indirekt DXN betreffen und sich rufschädigend auswirken. Wenn notwendig, kann DXN auf eigene Kosten die entsprechenden Schritte einleiten (unbeschränkt auf Rechtsstreitigkeiten und Vereinbarungen) um seinen Ruf zu verteidigen. Ohne die schriftliche Erlaubnis von DXN darf der Stammkunde im Falle solcher Streitigkeiten nicht selbständig handeln.

28. Allgemeines Geschäftsethik

28.1 DXN ist Mitglied der Direct Selling Association (DSA) sowohl in Malaysia, als auch in mehreren Ländern der Welt und funktioniert dem Ethischen Kodex von DSA gemäß. Es ist für den Stammkunden empfehlenswert neben den hier detaillierten Richtlinien auch den Ethischen Kodex von DSA zu studieren, und seine Geschäftstätigkeit gemäß diesen Vorschriften zu betreiben.

28.2 Der Stammkunde darf keine täuschenden, ungenauen oder falschen Aussagen im Zusammenhang mit DXN oder andere Firmen (einschl. Mitbewerber) deren Produkte Dienstleistungen oder Geschäftstätigkeiten machen.

28.3 Bei den Verhandlungen über Geschäftsmöglichkeiten muss sich der Stammkunde auf die Aussagen beschränken, die von DXN vorgegeben wurden. Diese Aussagen müssen in jedem Fall auf die Vorschriften und Regeln bezogen werden.

28.4 Der Stammkunde darf nicht behaupten, dass jemand ohne persönlichen Einsatz und Aufwand von den Möglichkeiten des Systems profitieren kann.

28.5 Es ist den Stammkunden untersagt falsche Behauptungen über die potenziellen Verdienstmöglichkeiten bei DXN nach außen zu kommunizieren.

29. Rechte von DXN

DXN behält sich alle Rechte vor zu jeder Zeit, ohne vorherige Mitteilung die DXN Vertriebsregel, den Ethischen Kodex, den Marketingplan oder dessen Inhalt zu ändern oder zu ergänzen. DXN behält sich alle Rechte vor den Wirkungskreis der Vertriebspartner aufzuheben, wenn DXN das für notwendig beurteilt.

30. Die englische Version ist immer maßgebend

Für die wahre Bedeutung, Interpretierung des gegenwärtigen DXN Vertriebsregel – oder für deren übersetzte Versionen – soll die englische Version als maßgebend betrachtet werden.