



VERTRIEB VON NICHT-ISAGENIX PRODUKTEN ODER -DIENSTLEISTUNGEN DURCH VERTRIEBSPARTNER (ASSOCIATES)

ISAGENIX®

Die Isagenix-Leitfadendokumente beschreiben die aktuelle Unternehmenssichtweise zu einem Thema. Isagenix behält sich das Recht vor, dieses Dokument abzuändern oder gegebenenfalls zusätzliche Leitfäden bereitzustellen. Da jeder Sachverhalt anders ist, sollten Sie sich, wenn Sie Fragen hierzu haben oder dazu, wie dieser oder andere Leitfäden auf Ihre Situation anzuwenden sind, an Isagenix Compliance (Compliance@IsagenixCorp.com) wenden.

Der Vertrieb von Nicht-Isagenix Produkten oder -Dienstleistungen durch Vertriebspartner [Associates]

Als Isagenix Unabhängiger Vertriebspartner (Independent Associate) haben Sie das Recht, an anderen Geschäftsvorhaben außerhalb von Isagenix zu partizipieren. Unsere Richtlinien und Verfahren verbieten es Vertriebspartnern (Associates) jedoch grundsätzlich, Produkte oder Dienstleistungen, die nicht von Isagenix stammen, gegenüber anderen Vertriebspartnern (Associates) oder Kunden zu bewerben oder zu verkaufen. Diese Regelung gilt zu dem Zweck, alle Vertriebspartner (Associates) und deren Teams – und gleichwohl unseren Kundenstamm – davor zu schützen, durch unerwünschte Anfragen unter Druck gesetzt oder abgelenkt zu werden.

Wir akzeptieren, dass es für Sie angebracht sein kann, Nicht-Isagenix-Waren oder -Dienstleistungen an Personen zu verkaufen, mit denen Sie vor Ihrem Eintritt bei Isagenix bereits eine bestehende Beziehung hatten. Dazu können bisweilen auch Ihre persönlich registrierten Vertriebspartner (Associates) und Kunden gehören. Dennoch ist es Vertriebspartnern (Associates) nicht gestattet, ihre Isagenix-Beziehungen zur Förderung von ihren außerhalb von Isagenix liegenden Geschäftsinteressen zu verwenden.

Dieses Leitfadendokument soll unsere Grundsätze und Praktiken in Bezug auf die Dinge verdeutlichen, die, wenn es um den Vertrieb von Nicht-Isagenix-Waren und -Dienstleistungen durch Vertriebspartner (Associates) geht, zulässig bzw. nicht zulässig sind. Im Allgemeinen jedoch erklären sich die Vertriebspartner (Associates) mit den Isagenix- Richtlinien und -Verfahren, Abschnitt 5.3 einverstanden, d.h. es insbesondere es zu unterlassen, andere Geschäftsvorhaben, Produkte oder Dienstleistungen gegenüber Vertriebspartnern (Associates) oder Kunden zu bewerben bzw. zu verkaufen. Wir räumen jedoch ein, dass die Einhaltung dieser Regel schwierig sein kann, wenn ihre unabhängigen Geschäftstätigkeiten die Aufmerksamkeit Ihrer Isagenix-Kontakte auf sich ziehen.

Um Ihnen dabei zu helfen, die Einhaltung dieser Richtlinie besser zu verstehen, veröffentlichen wir die folgenden allgemeinen Richtlinien und gehen zu den Prinzipien, die diesen Richtlinien zugrunde liegen, mehr ins Detail:

1. Unter bestimmten Bedingungen können Vertriebspartner (Associates) an anderen Geschäftsvorhaben teilhaben und Nicht-Isagenix-Waren oder -Dienstleistungen, die außerhalb ihrer Isagenix-Geschäftstätigkeit liegen, bewerben oder verkaufen.

Die erfolgreichsten Vertriebspartner (Associates) konzentrieren ihre Zeit und Energie auf ihr Isagenix-Geschäft. Vertriebspartner

(Associates) sind jedoch unabhängige Unternehmer und frei darin, andere geschäftliche Unternehmungen zu betreiben und demnach andere Waren oder Dienstleistungen zu verkaufen, solange diese nicht in einer Weise vermarktet, beworben oder sonst wie präsentiert werden, die andere Associates oder Kunden aktiv oder passiv darin bestärkt, derartige Waren oder Dienstleistungen zu erwerben.

2. In der Praxis können Vertriebspartner (Associates) Nicht-Isagenix-Waren oder -Dienstleistungen auf beschränkter Basis an Vertriebspartner (Associates) oder Kunden verkaufen, wenn diese Verkäufe begleitend zu den Bemühungen, die auf eine breite Öffentlichkeit gegenüber einer Isagenix-Zielgruppe gerichtet sind, stehen.

Obleich unsere Richtlinien und Verfahren den Verkauf jeglicher Waren oder Dienstleistungen an Ihre Isagenix-Kontakte verbieten – und sofern der Verkauf dieser Waren oder Dienstleistungen nicht ausdrücklich schriftlich durch Isagenix genehmigt wurde – gestattet Isagenix die Vermarktung und den Vertrieb solcher Nicht-Isagenix-Waren und -Dienstleistungen unter folgenden Bedingungen: (1) die Vermarktung solcher Waren und Dienstleistungen ist nicht auf eine Isagenix-Zielgruppe ausgerichtet; (2) die angebotenen Waren und Dienstleistungen waren Teil der selbständigen Geschäftstätigkeit des Associates vor seinem/ihrem Beitritt zur Isagenix; (3) die Waren und Dienstleistungen werden nicht als Bedingung

dargeboten, um Teil eines Teams zu sein bzw. werden nicht anderweitig gefordert oder vorgeschlagen, um als Vertriebspartner (Associate) erfolgreich zu sein; und (4) die Waren und Dienstleistungen werden nicht als Mittel zum Aufbau eines Isagenix-Geschäfts beworben, darin eingeschlossen die Unterstützung bei der Neukundengewinnung, bei der Kontaktaufnahme mit anderen Personen, beim Social-Media-Training, bei der persönlichen Entwicklung, dem Teamaufbau oder Produktwissen. Vertriebspartner (Associates) dürfen keine Nicht-Isagenix-Produkte und -Dienstleistungen über einen bestimmten Kanal bewerben, wenn sie wissen oder hätten wissen müssen, dass die Zielgruppe Vertriebspartner (Associates) oder Kunden umfasst, die hauptsächlich aufgrund ihrer Beziehung zu Isagenix Publikums-Mitglieder sind. Wir beabsichtigen die Fortführung dieser Praxis, behalten uns jedoch im Falle der Notwendigkeit das Recht auf strikte Durchsetzung der Richtlinie vor.

Ein Beispiel für einen aktuell zulässigen Sachverhalt ist ein Personal Trainer, der seine Dienstleistungen insgesamt gegenüber einer breiten Öffentlichkeit anbietet, darin eingeschlossen Vertriebspartner (Associates) oder Kunden, solange der Vertriebspartner (Associate) oder Kunde (1) den Kontakt mit dem zum Zwecke des Personal Trainings initiiert hat oder (2) er/sie Kunde des Personal Trainers über Vertriebswege wurde, die nicht mit der Isagenix in Beziehung stehen. Mit anderen Worten darf der Personal Trainer seine/ihre Personal-Training-Dienstleistungen nicht promoten, indem er/sie Vertriebspartner (Associates) oder Kunden gewinnt, deren Kontaktinformationen er/sie über seine/ihre Isagenix-Geschäftsbeziehung erlangt hat oder durch das Promoten seiner/ihrer Dienstleistungen auf einem Isagenix-bezogenen Event, mittels Isagenix-orientierter Social-Media-Gruppen oder -Webseiten. Beispiele für unzulässige Tätigkeiten beinhalten: (1) das Promoten sonstiger Geschäftsvorhaben oder von Konkurrenzprodukten gegenüber Vertriebspartnern (Associates) oder Kunden, (2) die Förderung oder der Verkauf von Leads oder Kontaktlisten an Vertriebspartner (Associates), (3) die Förderung oder der Verkauf von Schulungsprogrammen, die sich an Vertriebspartner (Associates) richten, und (4) die Forderung gegenüber oder das

Unter-Druck-Setzen anderer Vertriebspartner (Associates) zwecks Teilnahme an externen Schulungsprogrammen als eine Voraussetzung, um die volle Unterstützung für ihr Isagenix-Team zu erhalten.

3. Vertriebspartner (Associates) dürfen grundsätzlich keine Nicht-Isagenix-Produkte oder -Dienstleistungen an Vertriebspartner (Associates) bzw. Kunden verkaufen oder gegenüber diesen bewerben, wenn diese auf eine Isagenix-Zielgruppe ausgerichtet sind.

Auch diese Richtlinie soll alle Vertriebspartner (Associates) und Kunden vor unerwünschten Ablenkungen, die zu Ungerechtigkeiten führen und eine angemessene Fokussierung auf den Aufbau und die Förderung von Isagenix-Geschäftsvorhaben schmälern können, schützen. Ein Beispiel für einen derzeit unzulässigen Zustand wäre ein Personal Development Trainer, der ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung seitens Isagenix seine Produkte oder Dienstleistungen Vertriebspartnern (Associates) direkt anbietet und/oder sein Programm speziell auf Vertriebspartner (Associates) – und nicht auf eine breite Öffentlichkeit ausrichtet.

Diese Einschränkung beruht auf zwei grundlegenden Prinzipien: Zunächst möchte Isagenix ihre Vertriebspartner (Associates) und Kunden als Gruppe davor schützen, mit dem Zweck aufgefordert oder unter Druck gesetzt zu werden, Produkte oder Dienstleistungen zu kaufen, die sich als unwillkommen bzw. störend erweisen können und deren Qualität Isagenix nicht überwachen oder kontrollieren kann. Zweitens stellt die Datenbank mit Kontaktinformationen für Vertriebspartner (Associates) und Kunden vertrauliche Informationen dar. Diese ist Eigentum von Isagenix und darf nicht durch andere Personen für die Förderung eines Unternehmens, welches nicht mit Isagenix verbunden ist, verwendet werden.

Wenn Sie Fragen zu diesem Leitfaden haben und dazu, wie er auf Ihre konkrete Situation Anwendung finden könnte, so kontaktieren Sie die Isagenix Compliance unter compliance@isagenixcorp.com.