



FIRMENRICHTLINIEN

1. EINLEITUNG

Die Firmenrichtlinien von Kyäni gelten für Rechte und Pflichten als unabhängiger Geschäftspartner von Kyäni. Sie sollten sich mit dem Inhalt dieser Firmenrichtlinien vertraut machen. Falls Sie irgendwelche Fragen bezüglich der Firmenrichtlinien haben, wenden Sie sich bitte an die Mitarbeiter des Kyäni Kundenservices.

a. **In den Geschäftspartnervertrag integrierte Richtlinien und eingebundener**

Vergütungsplan: In dem Kyäni-Geschäftspartnervertrag wird auf diese Firmenrichtlinien Bezug genommen, in ihrer gegenwärtigen und gelegentlich von Kyäni, Inc. und Kyäni Europe AB, ihren Tochtergesellschaften oder Niederlassungen für den Geschäftsbetrieb in Europa, (nachfolgend insgesamt als „Kyäni“ oder die „Gesellschaft“ bezeichnet) neugefassten Form. Wo diese Firmenrichtlinien in dem Kyäni-Geschäftspartnervertrag durch besondere Bezugnahme eingebunden sind, stellen diese Firmenrichtlinien einen offiziellen Bestandteil dieses Vertrages dar.

Wenn diese Firmenrichtlinien in diesem Vertrag nicht ausdrücklich eingebunden sind, spiegeln sie dennoch die offizielle Position von Kyäni in Bezug auf deren Bestimmungen wieder und jede Verletzung dieser Firmenrichtlinien kann einen Vertragsbruch eines unabhängigen Kyäni-Geschäftspartnervertrages darstellen, wonach der Kyäni-Partner aufgrund der dort enthaltenen Disziplinarmaßnahmen den in dem Vertrag aufgeführten Kündigungsbestimmungen unterliegt. Wenn nachfolgend der Begriff „Vertrag“ verwendet wird, bezieht er sich insgesamt auf die gegenseitigen Verpflichtungen zwischen Kyäni und den unabhängigen Kyäni-Partnern, wie diese in der Anmeldung und dem Vertrag, diesen Richtlinien und den Verfahren, dem globalen Vergütungsplan von Kyäni und (gegebenenfalls) dem Bewerbungsantrag für den Kyäni-Geschäftsbereich aufgeführt sind.

Es fällt in den Verantwortungsbereich eines jeden Geschäftspartners, die aktuelle Version dieser Firmenrichtlinien zur Kenntnis zu nehmen und zu befolgen. Beim Sponsoring eines neuen Partners, sollte der sponsernde Geschäftspartner den neuen Partner helfend darauf hinweisen, diese laufende Verpflichtung zu beachten.

b. **Zweck der Richtlinien:** Kyäni produziert innovative Produkte und vertreibt diese Produkte über unabhängige Geschäftspartner. Kyäni investiert stark in die Bereitstellung von Marketingmaterialien, Entwicklung des Markenwertes für das Unternehmen und die Entwicklung von Vergütungssystemen für Kyäni-Partner. Dennoch sind der Erfolg des Unternehmens und der Erfolg der Geschäftspartner letztlich abhängig von der Integrität der einzelnen Frauen und

Männer, die die Produkte vermarkten. Da Kyäni-Partner unabhängige Wirtschaftsunternehmen sind, haben Geschäftspartner breiten Spielraum in der Wahl ihrer Arbeitsweise und dabei, die Zeiten und Methoden ihrer Arbeit festzulegen. Ungeachtet dieser Unabhängigkeit behält sich Kyäni ein vertragliches Recht vor, ihr geistiges Eigentum zu schützen, unhaltbare Produktansprüche abzuwehren und die Integrität des Geschäftsmodells zu bewahren. Diese Firmenrichtlinien sind darauf ausgelegt, dies zu erreichen. Weil Sie mit vielen dieser Praxisstandards möglicherweise nicht vertraut sind, ist es sehr wichtig, dass Sie die Vereinbarung lesen und diese Firmenrichtlinien befolgen. Wenn Sie irgendwelche Fragen in Bezug auf eine Richtlinie oder Regel haben, wenden Sie sich bitte direkt an den Kyäni Kundenservice.

- c. Änderungen am Geschäftspartnervertrag:** Kyäni steht es frei, den Geschäftspartnervertrag jederzeit abzuändern. Mit dem Abschluss des Geschäftspartnervertrags erklärt ein Partner, dass er sich an alle von Kyäni gewählten Änderungen oder Modifikationen hält. Änderungen werden wirksam, wenn die Nachricht dieser Änderungen in Kyäni-Materialien oder im BackOffice veröffentlicht wird. Die Gesellschaft wird allen Geschäftspartnern eine vollständige Kopie der geänderten Vorschriften durch eine oder mehrere der folgenden Methoden zur Verfügung stellen: (1) Beitrag auf der offiziellen Website der Gesellschaft, (2) elektronische Post (E-Mail), (3) die Aufnahme in unternehmenseigene Zeitschriften, (4) die Aufnahme in Produktbestellungen oder Bonus-Auszahlungen (5) bei Corporate Trainings oder Events oder (6) in Sonder-Mailings. Wenn ein Geschäftspartner weiter für Kyäni geschäftlich tätig bleibt oder ein Kyäni-Partner Boni oder Provisionen annimmt, stellt dies die Annahme sämtlicher Ergänzungen dar.

2. WIE MAN GESCHÄFTSPARTNER WIRD

- a. Dies muss erfüllt sein, um Geschäftspartner zu werden:** Um Geschäftspartner von Kyäni zu werden, muss jeder Antragsteller:
- i.** Zum Zeitpunkt der Antragstellung volljährig sein bzw. alle anderen gesetzlichen Anforderungen erfüllen, um einen Vertrag eingehen zu dürfen;
 - ii.** Wahrheitsgemäße und genaue Angaben über Identität, Wohnsitz, Telefonnummer und E-Mail-Adresse oder die Angaben machen, die die Gesellschaft bisweilen benötigt.
 - iii.** Eine ordnungsgemäß ausgefüllte Anmeldung des unabhängigen Geschäftspartners und einen Geschäftspartnervertrag von Kyäni bei Kyäni einreichen bzw. vollständige Informationen liefern, und;
 - iv.** die Anmeldegebühr bezahlen und auch das Starter Pack, wenn es ausgewählt wurde.
 - v.** Seine eigene persönliche Identifikationsnummer für Steuer- und Geschäftszwecke einreichen. Diese muss von dem Land ausgestellt sein, in dem der Geschäftspartner registriert ist.
- b.** Die Gesellschaft behält sich das Recht vor, Anträge eines möglichen neuen Geschäftspartners oder Anträge auf Verlängerung oder Wiederanmeldung nach freiem Ermessen zurückzuweisen.
- c. Registrierung eines neuen Geschäftspartners:** Neue Partner **müssen** online auf offiziellen Websites von Kyäni oder der replizierten Kyäni-Website des Sponsors registriert werden.
- d. Vorteile des Geschäftspartners:** Sobald der Antrag und die Vereinbarung für Geschäftspartner von Kyäni akzeptiert wurden, ist der Kyäni-Partner dazu berechtigt, am globalen Vergütungsplan von Kyäni teilzunehmen. Soweit örtliches Recht und die Unternehmensrichtlinien dies für Ihren

Standort zulassen, zählt zu diesen Leistungen das Recht:

- i. Kyäni-Produkte zum Geschäftspartnerpreis zu kaufen;
 - ii. die entsprechenden Provisionen und Boni gezahlt zu bekommen, die im globalen Vergütungsplan von Kyäni festgelegt sind;
 - iii. sich an Aktionen, Boniprogrammen oder anderen Wettbewerben zu beteiligen, die Kyäni gelegentlich ankündigen kann;
 - iv. andere Personen als Kunden oder Geschäftspartner in das Kyäni-Geschäft anzumelden bzw. zu registrieren;
 - v. regelmäßig Literatur und andere Kommunikation von Kyäni zu erhalten;
 - vi. an Support-, Service-, Schulungs- und Motivationsveranstaltungen sowie Ehrungen gegebenenfalls gegen Zahlung angemessener Gebühren teilzunehmen.
- e. **Vertragslaufzeit:** Die Laufzeit des Geschäftspartnervertrags beginnt am Tag der Annahme durch Kyäni und dauert an, bis er auf die in diesem Geschäftspartnervertrag vorgesehene Weise beendet wird.

3. WIE SIE IHR KYÄNI-GESCHÄFT BETREIBEN

- a. **Die Einhaltung des globalen Vergütungsplans von Kyäni:** Geschäftspartner dürfen die Kyäni-Geschäftsgelegenheit nicht über ein anderes System, Programm, Marketing oder eine andere Methodik oder damit kombiniert anbieten, die nicht ausdrücklich in offizieller Literatur von Kyäni erwähnt ist oder dabei in irgendeiner Weise von der ausschließlichen Verwendung der offiziellen Formulare von Kyäni abweicht. Geschäftspartner dürfen die Teilnahme bei Kyäni nicht in einer Art und Weise fördern oder dazu ermutigen, die von dem Programm in der offiziellen Kyäni-Literatur abweicht. Ebenso dürfen Kyäni-Partner andere nicht dazu ermutigen oder auffordern, einen Kauf oder Zahlvorgang bei einer natürlichen oder juristischen Person zu tätigen, um am globalen Vergütungsplan von Kyäni teilzunehmen, sofern die Käufe oder Zahlungen, von denen abweichen, die in der offiziellen Literatur von Kyäni vorgesehen sind.
- b. **Werbung im Allgemeinen:** Alle Geschäftspartner sichern und fördern den guten Ruf von Kyäni und ihrer Produkte. Die Vermarktung und Förderung von Kyäni, deren Geschäftsgelegenheit, des globalen Vergütungsplans und der Produkte von Kyäni müssen im Einklang mit dem öffentlichen Interesse sein.

Geschäftspartner müssen alle betrügerischen, irreführenden, aggressiven, unfairen, unethischen, unmoralischen, unhöflichen oder unangemessenen Verhaltensweisen oder Praktiken vermeiden. Kyäni-Partner dürfen schutzwürdige Verbraucher, dazu zählen auch neue Eltern, nicht innerhalb von 8 Wochen nach der Geburt des Kindes oder die Angehörigen einer kürzlich verstorbenen Person ansprechen.

- c. **Kenntlichmachen des Rangs:** Alle Marketingmaterialien des Geschäftspartners, sowohl in Print- als auch elektronischen Medien müssen klar und deutlich den Rang des Geschäftspartners nach den aktuell veröffentlichten Rangfolgen von Kyäni auszeichnen. Die Verwendung eines irreführenden oder unberechtigten Rangs oder Titels ist ein Verstoß gegen den Geschäftsvertrag und diese Firmenrichtlinien. Zum Beispiel ist Diamond eine derzeit noch akzeptable Rangbezeichnung. Diamond RVP oder Diamond Manager sind es nicht, weil sie unzutreffende zusätzliche Bezeichnungen einbinden, die durch Kyäni nicht anerkannt oder zuerkannt werden.

- d. Geschäftlicher Ruf:** Um sowohl die Produkte, als auch die durch Kyäni gebotene Chance zu fördern, müssen die Geschäftspartner die von Kyäni hergestellten Verkaufshilfen und Hilfsmaterialien verwenden. Alternativ kann der Geschäftspartner eigene Verkaufshilfen und Hilfsmaterialien entwickeln, wenn er eine schriftliche Genehmigung von Kyäni erhält, damit die zahllosen und komplexen gesetzlichen Anforderungen der supranationalen, nationalen und lokalen Gesetze eingehalten werden. Ein Verstoß gegen diese Richtlinie (die auch unautorisierte Internet-Werbung erfasst) stellt nicht nur eine Verletzung des Vertrages dar, sondern gefährdet die durch Kyäni bestehende Geschäftsgelegenheit aller Geschäftspartner.
- e. Versammlungen der Geschäftspartner:** Geschäftspartner dürfen keine Versammlung durchführen oder eine von Kyäni für Versammlungen der Geschäftspartner zur Verfügung gestellte Einrichtung nutzen, um für Produkte oder Dienstleistungen eines nicht zu Kyäni gehörenden Unternehmens zu werben oder irgendeine religiöse, soziale oder bruderschaftliche Organisation oder Gruppe zu fördern. Alle Präsentationen bei Versammlungen der Geschäftspartner müssen konform zu den örtlichen Gesetzen und Vorschriften und der Inhalt muss konsistent mit den offiziell veröffentlichten Kyäni-Marketingmaterialien für das Land sein, in dem das Geschäftspartner-Meeting stattfindet.
- f. Sponsoring- und Platzierungsaufgaben:** Alle Ehepartner, Lebenspartner oder andere Personen in einer eheähnlichen Partnerschaft müssen in der gleichen Downline direkt zueinander gesponsert und platziert werden (sowohl direkter Sponsor- als auch Platzierungsbaum). Kein Familienmitglied darf in einer Crossline sein, noch darf das Familienmitglied so platziert werden, dass ein Nicht-Familienmitglied zwischen zwei Familienmitgliedern eingetragen wird, außer Kyäni hat einer anderen Platzierung schriftlich zugestimmt.
- g. Spam-Mails und unerwünschte Massenkommunikationen:** Geschäftspartner müssen die örtlichen Gesetze, Regeln oder Vorschriften über unerwünschte Massenkommunikation oder Aufforderungsschreiben befolgen. Allgemein gilt, dass Geschäftspartner keine unerbetenen Faxe, Versendung von Massenemails oder Spammails in Bezug auf den Betrieb ihres Kyäni-Unternehmens nutzen oder übermitteln dürfen. Die Begriffe „unverlangte Faxe“ und „unerwünschte E-Mails“ bedeuten die Übertragung von Materialien oder Werbeinformationen oder Promotionmaßnahmen für Produkte von Kyäni, Kyänis Vergütungsplan oder sonstige Aspekte des Unternehmens mittels Telefax beziehungsweise elektronischer Post an eine Person. Dies gilt nicht, für ein Fax oder eine E-Mail: (a) an eine Person, die zuvor hierfür ihre ausdrückliche Aufforderung oder Erlaubnis erteilt hat oder (b) an eine Person, mit der der Geschäftspartner eine geschäftliche oder persönliche Beziehung unterhält. Der Begriff „eine geschäftliche oder persönliche Beziehung“ bedeutet eine vorherige oder existierende Beziehung, die aufgrund einer freiwilligen beidseitigen Kommunikation zwischen Geschäftspartner und einer anderen Person entstanden ist und zwar durch: (a) eine Anfrage, Bewerbung, einen Kauf oder eine Transaktion durch die Person in Bezug auf irgendwelche Produkte, die durch jenen Geschäftspartner angeboten werden oder (b) eine persönliche oder familiäre Beziehung, wobei die Beziehung bisher nicht von einer der Parteien zuvor beendet wurde.
- h. Telemarketing:** Die Geschäftspartner dürfen sich nicht beim Telemarketing für den Betrieb ihrer Kyäni-Geschäftstätigkeit beteiligen. Der Begriff „Telemarketing“ bezeichnet das telefonische Anrufen einer oder mehrerer Personen oder Einheiten, um den Kauf eines Kyäni-Produkts einzuleiten oder das Anwerben für eine Kyäni-Geschäftsgelegenheit. „Telefonische Kaltakquise“,

von möglichen Kunden oder Partnern, die entweder Kyäni-Produkte oder Kyäni-Geschäftsgelegenheiten anpreisen, gilt als Telemarketing und ist verboten.

Unbeschadet des oben Gesagten kann ein Geschäftspartner Telefonanrufe an potenzielle Kunden oder Geschäftspartner (einen „Interessenten“) bei Bestehen der folgenden eingeschränkten Situationen richten:

1. Wenn der Partner eine etablierte Geschäftsbeziehung mit dem Interessenten hat. Eine „etablierte Geschäftsbeziehung“ ist eine Beziehung zwischen einem Geschäftspartner und einem Interessenten, wenn folgende Basis besteht:
2. Kauf, Miete oder Leasing von Waren oder Dienstleistungen des Interessenten von dem Geschäftspartner innerhalb von 18 (achtzehn) Monaten unmittelbar vor dem Tag eines Telefonanrufs, um den Interessenten zum Kauf eines Produktes oder einer Dienstleistung zu bewegen: oder
3. Eine finanzielle Transaktion zwischen dem Interessenten und dem Geschäftspartner innerhalb von 18 (achtzehn) Monaten unmittelbar vor dem Tag eines solchen Anrufs.
4. Persönliche Anfrage oder Anmeldung des Interessenten in Bezug auf ein von dem Geschäftspartner angebotenes Produkt oder eine Dienstleistung und zwar innerhalb von 3 (drei) Monaten vor dem Tag, an dem ein solcher Anruf erfolgt.
5. Wenn der Geschäftspartner eine schriftliche und unterschriebene Erlaubnis des Interessenten erhält und dem Partner den Anruf gestattet. Die Genehmigung muss die Telefonnummer(n) aufführen, die der Geschäftspartner anrufen darf.
6. Geschäftspartner dürfen Familienmitglieder, persönliche Freunde und Bekannte anrufen. Ein Bekannter ist jemand, mit dem ein Partner mindestens eine zeitnahe Beziehung im Direktkontakt hat (d.h., der Geschäftspartner muss ihn oder sie persönlich vor Kurzem getroffen haben). Bedenken Sie jedoch, dass, wenn ein Geschäftspartner gewohnheitsmäßig von jedem, den er oder sie trifft „Visitenkarten sammelt“, anschließend anruft, dies aufgrund örtlicher Gesetzesvorschriften eine verbotene Form von Telemarketing darstellen kann. Das heißt, wenn Geschäftspartner „Bekannte“ anrufen, darf der Kyäni-Partner nur gelegentlich derartige Anrufe tätigen und dies nicht aus Routine tun. Zusätzlich sollten Geschäftspartner keine automatischen Telefonwahlsysteme für ihren Kyäni-Geschäftsbetrieb verwenden. Der Begriff „automatisches Telefonwahlsystem“ bezeichnet ein Gerät, mit dem man: (a) anzurufende Telefonnummern mithilfe eines Zufallszahlengenerators oder Zahlenfolgenerators speichert oder erzeugt und (b) damit solche Zahlen wählt.

Im Übrigen gelten die örtlichen Gesetze, Regeln oder Vorschriften über Massenkommunikation.

- i. **Websites des Geschäftspartners:** Außer wenn es in diesem Abschnitt und nachfolgendem Abschnitt (j) vorgesehen ist, gilt, dass wenn ein Geschäftspartner eine Internetwebsite oder Website nutzen möchte, um seinen oder ihren Kyäni-Geschäftsbetrieb anzupreisen, der Partner keine eigenständige Website erstellen darf, die die Namen, Logos oder Produktbeschreibungen von Kyäni verwendet oder (direkt oder indirekt) anderweitig Kyäni-Produkte oder die Kyäni-Geschäftsgelegenheiten anpreist. Alle Bilder auf der Website des Geschäftspartners müssen von

dem offiziellen Downloadbereich stammen, der für das Land des Wohnorts des Kyäni-Partners gilt und die Website muss eindeutig den Namen des Geschäftspartners, Kontaktinformationen und den Begriff „Unabhängiger Kyäni-Geschäftspartner“ enthalten.

Nationale und örtliche Gesetze in Bezug auf das Internet, einschließlich Werbung über das Internet sind komplex. Aufgrund von Gesetzesverstößen durch Geschäftspartner kann Kyäni möglicherweise Regulierungsmaßnahmen ausgesetzt werden, die das Unternehmen und alle Geschäftsbetriebe der Geschäftspartner gefährden könnten.

Dementsprechend fordert Kyäni verstärkt alle Geschäftspartner dazu auf, die sich selbsttätig duplizierende Website des Unternehmens zu nutzen. Diese Websites werden von Kyäni entwickelt und gepflegt, um sicherzustellen, dass sie allen hierfür geltenden Rechtsvorschriften entsprechen.

Kyäni kann einem Geschäftspartner gestatten, seine oder ihre eigene Website zu erstellen, solange bestimmte Bedingungen erfüllt sind. Hierzu gehören:

- i. Ein Geschäftspartner muss vor der Erstellung seiner oder ihrer Website einen schriftlichen Antrag für die Genehmigung einer unabhängigen Website einreichen. Anträge auf Genehmigung sollten der Compliance-Abteilung geschickt werden. Die Genehmigung einer unabhängigen Website unterliegt dem alleinigen Ermessen von Kyäni.
- ii. Zusätzlich muss der Geschäftspartner die Kosten jedweder rechtlichen Prüfung übernehmen, die für die unabhängige Website des Geschäftspartners erforderlich ist.

Falls Kyäni zu dem Schluss gelangt, dass die vorgeschlagene unabhängige Website nicht akzeptabel ist, wird der Geschäftspartner darüber informiert, dass die Website geändert werden muss und die Genehmigung wird solange zurückgehalten, bis die Änderungen erfolgt sind. Der Geschäftspartner darf seine oder ihre unabhängige Website nicht der Öffentlichkeit zugänglich machen, bis er oder sie eine schriftliche Genehmigung von Kyäni erhält.

Es dürfen keine Änderungen oder Modifikationen an der genehmigten Website vorgenommen werden, wobei folgendes gilt:

Falls ein Geschäftspartner eine bereits genehmigte Website ändern möchte, muss er oder sie einen Antrag auf Änderung einer unabhängigen Website einreichen und Gebühr in Höhe von 80 EUR für die Änderung bezahlen. In dem Änderungsantrag muss jede Änderung oder Ergänzung genau angegeben werden, die ein Partner wünscht. Änderungen dürfen solange nicht auf der Website veröffentlicht werden, bis der Geschäftspartner eine schriftliche Zustimmung von Kyäni erhält.

- j. **Web-Auftritte und Online-Verkäufe des Geschäftspartners:** Geschäftspartner dürfen nur Online-Verkäufe über eine Website des Geschäftspartners tätigen, wobei hierzu die Genehmigung des Kyäni-Corporate-Office vorliegen muss. Jeder Kyäni-Partner, dem eine solche Genehmigung erteilt wurde, muss folgende Vorgaben strikt befolgen:

1. Produkte dürfen nicht für einen niedrigeren Preis als den derzeit veröffentlichten Großhandelspreis (für Geschäftspartner) verkauft werden;

2. Geschäftspartner dürfen Produkte nicht bei einem Online-Portal wie eBay, Amazon oder ähnlichen Online-Händler anbieten, anbieten lassen oder mit diesen verlinkt sein,
 3. Geschäftspartner dürfen keine Produkte zum Verkauf in einem Land anbieten, das nicht für Kyäni offiziell geöffnet ist und ob ein Land als offiziell freigegeben gilt, liegt im alleinigen Ermessen von Kyäni.
 4. Die Geschäftspartner müssen genehmigte Unternehmensbilder und Vermögenswerte für den entsprechenden Markt verwenden, die im BackOffice-Downloadbereich ausgewiesen sind und brauchen außer Größenanpassungen keine weiteren Änderungen vornehmen.
 5. Die Geschäftspartner dürfen keine anderen Produkte verkaufen, weder einzeln, noch in Kombination mit Kyäni-Produkten, es sei denn, dass dies im Voraus schriftlich von Kyäni genehmigt wurde.
 6. Die URL muss den Bestandteil „kyanidist“ oder „kyaniteam“ zusammen mit einer anderen eindeutigen Kennung für den Geschäftspartner enthalten. Ohne die vorherige schriftliche Genehmigung von Kyäni dürfen in der URL keine Produktnamen, Länder, Märkte, Territorien oder geografischen Angaben aufgeführt werden. Zum Beispiel wären die URL „www.wellnesskyanidist.com“ oder www.healthykyaniteam.com annehmbar. Die URL „www.kyanigermany.com“ nicht.
 7. Kyäni behält sich das Recht vor, jede von dem Geschäftspartner vorgeschlagene Website nach alleinigem und absolutem Ermessen zu genehmigen, abzulehnen, oder die Genehmigung zu widerrufen.
 8. Die Geschäftspartner dürfen keine rechtswidrigen oder betrügerischen Mittel nutzen, die die Suchergebnisse von Suchmaschinen zugunsten einer Präferenz manipulieren.
- k. Werbung in Suchmaschinen:** Die Geschäftspartner dürfen in Internet-Suchmaschinen mit Kyäni-Marken werben, sofern sie zuvor die schriftliche Zustimmung von Kyäni hinsichtlich der Details der Kampagne, einschließlich der zu verwendenden Worte oder Sätze und der Zielseiten, auf die der Geschäftspartner den Besucher umgeleitet wissen will, eingeholt haben.
- l. Domainnamen und E-Mail-Adressen:** Geschäftspartner dürfen weder Handelsnamen, Warenzeichen, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungsmarken, Produktnamen von Kyäni, den Namen des Unternehmens noch irgendwelche Ableitungen davon als Internetdomainnamen nutzen bzw. zu registrieren versuchen. Auch ist es den Geschäftspartnern untersagt, irgendwelche Handelsnamen, Warenzeichen, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungsmarken, Produktnamen von Kyäni, den Namen des Unternehmens oder irgendwelche Ableitungen hiervon in irgendwelche elektronische Mailadressen einzubinden oder dies zu versuchen.
1. Jede E-Mail-Adresse, die den Namen Kyäni verwendet, muss „Kyanidist“ oder „Kyaniteam“ und weitere Kennungsmerkmale enthalten. Beispielsweise wären „johndoe.kyanidist@gmail.com“ oder „johndoe.kyaniteam@gmail.com“ annehmbar.
 2. Sofern die E-Mail-Adresse „Kyanidist“ oder „Kyaniteam“ enthält, muss die Signaturzeile der E-Mail-Adresse auch den Namen des Geschäftspartners und die Worte „Unabhängiger Kyäni-Geschäftspartner“ oder „Unabhängiges Kyäni-Geschäftspartnerteam“ enthalten.

- m. Social Media Accounts:** Wird der Begriff Kyäni in Social Media genutzt, muss der Nutzernamen die Bezeichnungen „Kyänidist“ oder „Kyäniteam“ enthalten. Keine anderen Variationen sind erlaubt. Der Nutzernamen darf weder das alleinstehende Wort „Kyäni“ noch Begriffe für Kyäni spezifische Produkte oder Markennamen wie „Sunrise“, „Sunset“, „PayGate Accumulator“, etc. enthalten. Zusätzlich muss der Geschäftspartner seinen Nutzernamen mit den Worten „Unabhängiger Kyäni-Geschäftspartner“ oder „Unabhängiges Kyäni-Geschäftspartnerteam“ kennzeichnen. Alle Bilder, die auf Social Media-Kanälen gepostet werden, und sich auf Kyäni-Produkte beziehen, müssen offiziell freigegebene Kyäni-Bilder und -Grafiken aus dem Kyäni BackOffice-Downloadbereich sein.
- n. Visitenkarten:** Alle Visitenkarten müssen das Logo für einen unabhängigen Kyäni-Geschäftspartner enthalten. Der Partner darf auf der Karte keine Bezugnahme oder irgendeinen Inhalt aufführen, die bei einer Person, die eine derartige Karte erhält, normalerweise den Eindruck erweckt, dass der Geschäftspartner ein Mitarbeiter von Kyäni ist. Wenn der Geschäftspartner sich dazu entscheidet, seinen oder ihren Rang auf der Visitenkarte zu veröffentlichen, muss eine solche Rangbezeichnung tatsächlich stimmen.
- o. Handelsmarken und Urheberrechte:** Ohne vorherige schriftliche Genehmigung erlaubt Kyäni niemandem, auch nicht dem Kyäni-Geschäftspartner, ihre Handelsnamen, Handelsmarken, Designs oder Symbole zu nutzen. Geschäftspartner dürfen keine aufgezeichneten Firmenveranstaltungen und Reden ohne schriftliche Genehmigung von Kyäni zu Verkaufs- oder Vertriebszwecken produzieren. Auch ist es den Partnern untersagt, von dem Unternehmen produzierte Audio- oder Videopräsentationen für den Verkauf oder für den persönlichen Gebrauch zu reproduzieren.
- p. Medien-und Presseanfragen:** Der Geschäftspartner darf nicht versuchen, auf Medienanfragen zu Kyäni oder ihren Produkten oder in Bezug auf Kyäni hinsichtlich ihrer unabhängigen Kyäni-Geschäftsbetriebe zu antworten. Alle Anfragen von irgendwelchen Medien, die sich irgendwie auf Kyäni beziehen, müssen sofort an die Abteilung für Öffentlichkeitsarbeit von Kyäni verwiesen werden. Diese Politik wurde entwickelt, um sicherzustellen, dass genaue und konsistente Informationen an die Öffentlichkeit gelangen und ein geeignetes öffentliches Image präsentiert wird.
- q. Bonuskauf:** „Bonuskäufe“ beinhalten: (a) das Sponsoring von Einzelpersonen oder Organisationen, ohne dass solche natürlichen oder juristischen Personen von dem Antrag und Vertrag eines unabhängigen Geschäftspartners wissen bzw. ein solcher abgeschlossen wurde; (b) das betrügerische Sponsoring oder die betrügerische Beteiligung einer Einzelperson oder Organisation als Geschäftspartner oder Kunde; (c) das Sponsoring oder versuchte Sponsoring von nicht existierenden Personen oder Organisationen als Geschäftspartner bzw. Kunden, („Phantome“) oder (d) die Verwendung einer Kreditkarte durch oder im Namen eines Partners oder Kunden, wobei der Geschäftspartner oder der Kunde nicht der Kontoinhaber einer solchen Kreditkarte ist. Bonuskäufe stellen eine wesentliche Verletzung dieser Firmenrichtlinien dar und sind strikt und absolut verboten.
- r. Geschäftseinheiten:** Geschäftseinheiten: Eine Kapitalgesellschaft, Partnerschaftsgesellschaft oder Treuhandgesellschaft (in diesem Abschnitt gemeinsam als „Geschäftseinheit“ bezeichnet) kann beantragen, ein Kyäni-Geschäftspartner zu werden, indem sie Kyäni ihre

Gründungsurkunde, Partnerschaftvereinbarung oder Treuhanddokumente (diese Dokumente werden gemeinsam als die „Geschäftseinheitsdokumente“ bezeichnet) zusammen mit einem ordnungsgemäß ausgefüllten Anmeldeformular zur Geschäftseinheitsregistrierung vorlegt. Wenn ein Geschäftspartner online gesponsert wird, müssen die Geschäftseinheitsdokumente und das Anmeldeformular zur Geschäftseinheitsregistrierung innerhalb von 30 Tagen nach dem Online-Sponsoring an Kyäni übermittelt werden. Ein Geschäftsbetrieb von Kyäni kann seinen Status unter dem gleichen Sponsor von einem Einzelunternehmer in eine Partnerschaftsgesellschaft, Konzern- oder Treuhandgesellschaft oder in eine sonstige Unternehmensform ändern. Das Anmeldeformular zur Geschäftseinheitsregistrierung muss von allen Gesellschaftern, Partnern oder Treuhändern unterzeichnet werden. Die Gesellschafter der Geschäftseinheit haften gesamtschuldnerisch für Überschuldung oder sonstige Verpflichtungen gegenüber Kyäni. Änderungen der Geschäftseinheiten können nicht genutzt werden, um Regelungen zur Änderungen des Strukturbaumes oder des Besitzerwechsels zu umgehen.

- s. **Änderungen des Kyäni-Geschäftsbetriebs:** Jeder Geschäftspartner muss Kyäni unverzüglich über sämtliche Änderungen der Daten benachrichtigen, die bei seiner oder ihrer Anmeldung als Geschäftspartner und dem Geschäftspartnervertrag anfallen, indem ein schriftlicher Antrag eingereicht wird, sowie eine ordnungsgemäß ausgefüllte Anmeldung als Geschäftspartner und ein Geschäftspartnervertrag mit den richtigen Daten und Unterlagen mit den entsprechenden Nachweisen.
- t. **Änderung im Genealogiebaum:** Um die Integrität aller Vermarktungsorganisationen zu schützen und die Früchte der harten Arbeit aller Geschäftspartner zu bewahren, rät Kyäni dringend von Veränderungen im Sponsoring ab. Die Aufrechterhaltung der Integrität von Bäumen bzw. der Struktur ist entscheidend für den Erfolg eines jeden Geschäftspartners und der Marketingorganisation. Dementsprechend ist die Übertragung eines Kyäni-Geschäftsbetriebes von einem Upline-Sponsor zum anderen nur selten erlaubt.

Anträge auf Änderung bezüglich des Stammbaumes sind schriftlich bei der Serviceabteilung der Geschäftspartner einzureichen und müssen den Grund für die Übertragung enthalten. Übertragungen werden nur bei Vorliegen der folgenden 2 (zwei) Umstände berücksichtigt:

- i. In Fällen, in denen betrügerische Kaufverleitung oder unethisches Sponsoring im Spiel war, kann ein Geschäftspartner verlangen, dass er/sie an eine andere Organisation mit seiner/ihrer gesamten unbeschädigten Marketingorganisation übertragen wird. Alle Anträge auf Übertragung bei Vorliegen von vermeintlich betrügerischen Sponsoringpraktiken sind von Fall zu Fall zu beurteilen.
- ii. Der Geschäftspartner, der eine Übertragung wünscht, reicht ein ordnungsgemäß ausgefülltes und vollständig unterzeichnetes Sponsoring-Übertragungsformular ein, das die schriftliche Zustimmung aller betroffenen Upline-Geschäftspartner beinhaltet. Wenn ein Upline-Geschäftspartner auf den Genehmigungsantrag nicht innerhalb der dreißig Tage reagiert, so gilt die unterlassene Beantwortung als Zustimmung zur vorgeschlagenen Übertragung. Anträge auf Genealogieänderung werden nur innerhalb von 30 Tagen nach Einschreibung zugelassen. Danach eingereichte Änderungsanträge werden abgelehnt. Downline-Geschäftspartner werden zusammen mit dem Geschäftspartner verschoben, sofern nicht anders beantragt. Übertragende Geschäftspartner müssen Kyäni zur Änderung im Genealogiebaum 30 (dreißig) Tage

nach Erhalt der Formulare einräumen, damit Kyäni die Änderungswünsche bearbeiten und bestätigen kann. Während der ersten 10 Tage ist das Änderungsformular nicht notwendig. In diesem Zeitraum kann der Sponsor seinen Änderungswunsch per E-Mail an den Kundenservice schicken. Nach Ablauf des zehnten Tages ist das Formular notwendig.

Die Übermittlung von unvollständigen, irreführenden, geänderten oder betrügerischen Dokumenten in Bezug auf den Antrag auf Änderung im Genealogiebaum kann zu der Ablehnung des Antrags und Disziplinarmaßnahmen gegen den Geschäftspartner führen, der die Unterlagen eingereicht hat.

u. Unberechtigte Ansprüche und Forderungen

- 1. Schadensersatz:** Ein Geschäftspartner ist für alle seine mündlichen und schriftlichen Erklärungen in Bezug auf Kyäni-Produkte und den globalen Vergütungsplan voll verantwortlich, die nicht ausdrücklich in den offiziellen Kyäni-Materialien enthalten sind. Die Geschäftspartner bestätigen, dass sie Kyäni und die Direktoren, leitenden Angestellten, Mitarbeiter und Vertreter von Kyäni schadlos halten und sie von jeglicher Haftung, einschließlich solcher aus Urteilen, Zivilstrafen, Rückerstattungsansprüchen, Anwaltskosten, Gerichtskosten oder entgangenen Geschäften freihalten, die Kyäni als Folge der unbefugten Zusicherungen oder Handlungen des Geschäftspartners entstanden ist. Diese Bestimmung gilt auch nach Beendigung des Geschäftspartnervertrags.
- 2. Behauptete Produkteigenschaften:** Man darf nicht das Vorliegen (einschließlich persönlicher Erfahrungsberichte) therapeutischer, heilender oder positiver Eigenschaften der von Kyäni angebotenen Produkten behaupten, es sei denn, sie sind in der offiziellen Kyäni-Literatur für das Verkaufszielland aufgeführt. Insbesondere darf kein Geschäftspartner behaupten, dass Kyäni-Produkte nützlich zur Heilung, Behandlung, Diagnose, Linderung oder Verhütung von irgendwelchen Krankheiten sind. Derartige Erklärungen können als medizinische oder pharmazeutische Behauptungen angesehen werden. Solche Behauptungen verletzen nicht nur die Kyäni-Richtlinien, sondern sie sind potentiell gefährlich und können verschiedene länderübergreifende, nationale und örtliche Gesetze verletzen.
- 3. Behauptetes Einkommen:** In ihrem Eifer mögliche Geschäftspartner zu registrieren, unterliegen einige Kyäni-Partner gelegentlich der Versuchung, Behauptungen bezüglich der Gewinne aufzustellen oder Zusicherungen hinsichtlich des Einkommens zu machen, um die inhärente Kraft des Network-Marketings zu demonstrieren. Das ist kontraproduktiv, weil neue Geschäftspartner hierdurch sehr schnell enttäuscht werden können, wenn ihre Ergebnisse nicht so umfangreich sind oder ihre Ziele nicht so schnell erreicht werden, wie die Ergebnisse oder Ziele anderer. Wir, bei Kyäni, glauben fest daran, dass das Kyäni-Einkommenspotenzial groß genug ist, um sehr attraktiv zu sein und es nicht der Berichte über das Einkommen anderer bedarf. Außerdem regulieren nationale und örtliche Gesetze oft bestimmte Arten von Einkommensbehauptungen und Erfahrungsberichte von Personen, die im Network-Marketing tätig sind oder verbieten sie sogar. Während Geschäftspartner möglicherweise glauben, dass es von Vorteil ist, Kopien von Auszahlungen bereitzustellen oder ihr eigenes Einkommen anderen zu

offenbaren, zieht eine solche Herangehensweise Rechtsfolgen nach sich, die sich negativ auf Kyäni auswirken können. Dies gilt auch für den Geschäftspartner, der die Behauptung aufstellt, es sei denn, er ist gesetzlich dazu veranlasst worden, entsprechende Bekanntgaben zu machen und gleichzeitig sein Einkommen oder seine Gewinne darzustellen. Da Kyäni-Geschäftspartner nicht über die notwendigen Daten verfügen, um die gesetzlichen Vorgaben für die Ermittlung des zu erwartenden Einkommens zu erfüllen, darf ein Geschäftspartner bei der Präsentation oder Diskussion hinsichtlich der Kyäni-Geschäftsgelegenheit oder des globalen Vergütungsplans gegenüber einem potenziellen Geschäftspartner keine Einkommensprojektionen oder Einkommensbehauptungen aufstellen oder seine bzw. ihre Kyäni-Einnahmen bekanntgeben (dies umfasst auch das Zeigen von Auszahlungsbelegen, Kopien von Auszahlungen, Kontoauszügen oder Steuerbescheiden). Hypothetische Einkommensbeispiele, die verwendet werden, um die Handhabung des globalen Vergütungsplans zu erläutern und ausschließlich auf mathematischen Prognosen beruhen, können für potenzielle Geschäftspartner erstellt werden, so lange wie der Partner, der solche hypothetischen Beispiele verwendet, deutlich macht, dass (1) solche Einkünfte, die den potenziellen Geschäftspartnern in Aussicht gestellt werden hypothetisch sind und (2) jedem potenziellen Geschäftspartner eine aktuelle Kopie der offiziellen Einkommensoffenlegungserklärung von Kyäni aushändigt.

4. *Verkaufsstellen:* Kyäni fördert den Verkauf seiner Produkte über persönliche Direktkontakte. Um Kyänis Markenwert zu erhalten und um zu helfen, einen Standard an Fairness für ihre Geschäftspartnerbasis bereitzuhalten, dürfen Geschäftspartner nicht ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Unternehmens Kyäni-Produkte oder diesbezügliche Literatur in Einzelhandels- oder Serviceeinrichtungen ausstellen oder verkaufen, soweit dies nicht hier als Ausnahme aufgeführt ist. Kyäni gestattet den Geschäftspartnern das Anbieten und den Verkauf in Einzelhandels- oder Serviceeinrichtungen, solange die Einrichtung (1) ein unabhängiges einheimisches Einzelhandelsunternehmen ist und nicht Teil einer nationalen, regionalen oder landesweiten Kette oder (2) eine Praxis einer in der Gesundheitsfürsorge tätigen Person. Nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Unternehmens, gestattet Kyäni den Geschäftspartnern kommerzielle Verkäufe anzubieten und durchzuführen. Zum Zwecke dieser Firmenrichtlinien bedeutet der Begriff „kommerzielle Verkäufe“ der Verkauf von (a) Kyäni-Produkten, die einen Wert von 800 EUR oder mehr haben oder bei einem Einzelauftrag noch darüberliegt und (b) an einen Dritten erfolgen, der beabsichtigt, die Produkte an einen Endverbraucher weiterzuverkaufen.
5. *Messen, Ausstellungen und sonstige Verkaufsforen:* Geschäftspartner dürfen Kyäni-Produkte auf Messen und Fachausstellungen ausstellen und/oder verkaufen. Bevor eine Kautions bei dem ausrichtenden Veranstalter hinterlegt wird, müssen die Geschäftspartner den Kyäni Kundenservice um schriftliche Genehmigung der Bedingungen bitten, da es zur Politik von Kyäni gehört, nur einen Kyäni-Geschäftsbetrieb pro Veranstaltung zu genehmigen. Die endgültige Genehmigung wird an den ersten Geschäftspartner erteilt, der eine offizielle Werbung für die Veranstaltung vorlegt, eine Vertragskopie, die sowohl von dem Geschäftspartner als auch dem Bevollmächtigten des Veranstalters unterzeichnet ist und eine Quittung, die belegt, dass eine Kautions für den Stand bezahlt wurde. Die Genehmigung erfolgt nur für die bestimmte Veranstaltung. Alle Anfragen hinsichtlich der Teilnahme an zukünftigen Veranstaltungen müssen wieder beim

Kundenservice der Geschäftspartner eingereicht werden. Um die wertvolle Marke zu schützen behält sich Kyäni weiter das Recht vor, die Genehmigung zur Teilnahme an irgendeiner Veranstaltung, die sie nicht für ein geeignetes Forum zur Förderung ihrer Produkte oder der Kyäni-Geschäftsgelegenheit hält, zu verweigern. Für Tauschbörsen, Garagenverkäufe, Flohmärkte oder Bauernmärkte wird keine Genehmigung erteilt, da diese Veranstaltungen nicht dazu dienen, das professionelle Bild zu fördern, das Kyäni abgeben möchte.

6. *Keine Kampfpreise:* Alle Verkäufe von Kyäni-Produkten durch den Geschäftspartner müssen dem auf der Website von Kyäni zu dem Verkaufsdatum angegebenen Großhandelspreis entsprechen.

v. Interessenkonflikte

1. *Abwerbeverbot:* Kyäni-Geschäftspartner dürfen an anderen Direktvertriebs- oder Network-Marketing oder Multi-Level- Marketing-Projekten (zusammen als „Network-Marketing“ bezeichnet) für Produkte teilnehmen, die nicht mit Kyäni verwandt sind, wenn sie dies wünschen. Wenn sich ein Geschäftspartner allerdings dafür entscheidet an einer anderen Network-Marketing-Geschäftsgelegenheit teilzunehmen, ist ihnen unberechtigte Anwerbung untersagt, um Interessen- und Loyalitätskonflikte zu vermeiden, wozu beispielsweise folgendes zählt:

Während der Laufzeit dieses Vertrages ist das tatsächliche oder versuchte, entweder direkt oder über einen Dritten vorgenommene Anwerben oder Andienen von Kunden oder Geschäftspartnern von Kyäni für andere Geschäftsprojekte im Network-Marketing untersagt. Hierzu zählt beispielsweise die Darstellung oder die Unterstützung bei der Darstellung anderer Geschäftsprojekte im Network-Marketing an Kunden oder Geschäftspartner von Kyäni oder das implizite oder explizite Ermutigen eines Kunden oder Partners von Kyäni, bei anderen Projekten mitzumachen. Denn es ist extrem wahrscheinlich, dass Konflikte entstehen, wenn ein Geschäftspartner zwei Network-Marketing-Programme betreibt, weshalb es Aufgabe des Beraters ist, zunächst festzustellen, ob ein Interessent bereits Kunde oder Geschäftspartner von Kyäni ist, bevor er den Interessenten für ein anderes Network-Geschäftsprojekt anwirbt oder es ihm offeriert.

Innerhalb eines Zeitraums von sechs Monaten nach der Auflösung eines Geschäftspartnervertrags, darf der ehemalige Kyäni-Partner keine Geschäftspartner oder Kunden von Kyäni für ein anderes Network-Marketing-Programm anwerben.

Das Vorlegen oder Anbieten von Literatur, Kassetten oder Werbematerial jeglicher Art für ein anderes Network-Marketing-Geschäft, das vom Geschäftspartner oder von Dritten verwendet wird, ist untersagt, um Kunden oder Geschäftspartner von Kyäni für dieses Geschäftsprojekt anzuwerben.

Verkauf, Verkaufsangebot oder Werben eines mit Kyäni konkurrierenden Produkts gegenüber Kunden oder Geschäftspartnern von Kyäni ist untersagt. Jedes Produkt, das in der gleichen generischen Kategorie wie ein Kyäni-Produkt steht, gilt als konkurrierend, z.B. ist jedes Nahrungsergänzungsmittel in der gleichen generischen Kategorie wie die

Nahrungsergänzungsmittel von Kyäni und ist somit ein Konkurrenzprodukt, unabhängig von Unterschieden bei Kosten, Qualität, Inhaltsstoffen oder Nährstoffgehalt.

Das Anbieten von Kyäni-Produkten oder Werben für den globalen Vergütungsplan von Kyäni in Verbindung mit einem Produkt, Business-Plan, einer Geschäftsgelegenheit oder einer Prämie, die nicht von Kyäni stammen, oder

Das Anbieten nicht von Kyäni stammender Produkte, Business-Pläne, Gelegenheiten oder Boni bei einer Tagung, Einführung, Zusammenkunft, Eröffnung von Kyäni oder anderen Kyäni-Veranstaltung oder unmittelbar nach diesem Ereignis ist untersagt.

2. *Downline-Aktivitätsberichte:* Auf Downline-Aktivitätsberichte können Geschäftspartner über die offizielle Website von Kyäni zugreifen und sie dort einsehen. Der Online-Zugang zu den Downline-Aktivitätsberichten ist durch ein Passwort geschützt. Alle Downline-Aktivitätsberichte und die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich und stellen urheberrechtlich geschützte Informationen und Geschäftsgeheimnisse dar, die Kyäni gehören. Downline-Aktivitätsberichte stehen dem Geschäftspartner streng vertraulich zur Verfügung und dürfen vom Partner allein dafür verwendet werden, um Geschäftspartner in der Arbeit mit ihren jeweiligen Downline-Organisationen in der Entwicklung ihres Kyäni-Geschäfts zu unterstützen. Geschäftspartner dürfen ihre Downline-Aktivitätsberichte nur verwenden, um ihren Downline-Geschäftspartnern zu helfen, sie zu motivieren und zu schulen. Der Geschäftspartner und Kyäni sind sich darüber im Klaren, dass Kyäni dem Geschäftspartner die Downline-Aktivitätsberichte ohne diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung nicht vorlegen würde. Einem Kyäni-Partner ist es untersagt, auf eigenen Namen oder im Namen einer anderen natürlichen oder juristischen Person, Partnerschaft, Vereinigung oder Gesellschaft:
 - i. Jegliche Informationen aus einem Downline-Aktivitätsbericht direkt oder indirekt an Dritte weiterzugeben;
 - ii. sein Passwort oder anderen Benutzerzugangscode für seinen Downline-Aktivitätsbericht direkt oder indirekt zu offenbaren;
 - iii. die Informationen zu verwenden, um mit Kyäni in Wettbewerb zu treten oder auf eine Weise zu verfahren, die nicht der Förderung seines auf Kyäni bezogenen Geschäfts dient;
 - iv. einen in einem Bericht aufgeführten Geschäftspartner oder Kunden von Kyäni an- oder abzuwerben oder einen Geschäftspartner oder Vorzugskunden von Kyäni in irgendeiner Art und Weise zu beeinflussen oder zu verleiten, dessen Geschäftsbeziehung mit Kyäni zu ändern, oder
 - v. Informationen aus einem Downline-Aktivitätsbericht an eine Person, Partnerschaft, Vereinigung, Gesellschaft, oder eine andere juristische Person weiterzugeben oder ihr gegenüber zu nutzen.

Auf Anforderung des Unternehmens wird jeder aktuelle oder ehemalige Geschäftspartner das Original und alle Kopien der Downline-Aktivitätsberichte an das Unternehmen zurückgeben.

- w. Ansprechen anderer Direktverkäufer:** Kyäni duldet weder, dass Geschäftspartner gezielt oder bewusst den Vertrieb eines anderen Direktvertriebsunternehmens dafür auswählen, Kyäni-Produkte zu verkaufen oder Geschäftspartner von Kyäni zu werden, noch duldet Kyäni, dass Geschäftspartner Mitglieder der Vertriebsabteilung eines anderen Direktvertriebsunternehmens auffordern oder verleiten, gegen die Bedingungen des Vertrags mit diesem anderen Unternehmen zu verstoßen. Sollten sich Kyäni-Partner in dieser Weise engagieren, tragen sie die Gefahr, vom anderen Direktvertriebsunternehmen verklagt zu werden. Wenn ein Klage-, Schieds- oder Mediationsverfahren gegen einen Geschäftspartner angestrengt wird, in dem man ihm vorwirft er habe Anwerbeaktivitäten für Vertriebskräfte oder Kunden gezeigt, wird Kyäni einem Partner weder Verteidigungskosten oder Anwaltskosten zahlen, noch wird Kyäni den Geschäftspartner nach einem Urteil, Schiedsspruch oder Vergleich entschädigen.
- x. Cross Sponsoring:** Tatsächliche oder versuchte Queranwerbung ist streng verboten. Queranwerbung wird als Auffordern, Berechtigen oder Andienen einer Einzelperson oder einer Firma definiert, die bereits über einen aktenkundig laufenden Kunden- oder Geschäftspartnervertrag mit Kyäni in einer anderen Sponsorenlinie verfügt oder einen solchen Vertrag innerhalb der letzten zwölf Kalendermonate besaß. Die Verwendung von Namen eines Ehegatten oder Verwandten, Handelsnamen, Datenbankadministratoren, angenommenen Namen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Stiftungen, Bundes-ID-Nummern oder fiktiven ID-Nummern, um diese Richtlinie zu umgehen, ist verboten. Geschäftspartner dürfen nicht versuchen, andere Partner von Kyäni zu erniedrigen, diskreditieren oder diffamieren, um einen anderen Geschäftspartner anzulocken, damit dieser Teil der Marketingorganisation des ersten Geschäftspartners wird.
- Wenn Queranwerbung aufgedeckt wird, muss dies dem Unternehmen unverzüglich bekannt gemacht werden. Kyäni kann disziplinarische Maßnahmen gegen den Geschäftspartner, die Organisationen bzw. jene Geschäftspartner einleiten, die die Queranwerbung gefördert oder veranlasst haben. Kyäni kann auch die Downline des vertragsbrüchigen Geschäftspartners ganz oder teilweise in dessen ursprüngliche Downline-Organisation verschieben, wenn das Unternehmen diese Maßnahme für gerecht und machbar hält. Allerdings ist Kyäni nicht verpflichtet, die quer angeworbene Downline-Organisation zu verschieben und die letztendliche Verfügung über die Organisation verbleibt im alleinigen Ermessen von Kyäni. Geschäftspartner verzichten auf alle Ansprüche und Klagegründe gegen Kyäni, die aus oder im Zusammenhang mit der Disposition der quer angeworbenen Downline-Organisation des Geschäftspartners entstehen.
- y. Fehler oder Fragen:** Wenn ein Geschäftspartner Fragen zu Provisionen, Boni, Downline-Aktivitätsberichten oder Gebühren hat oder er glaubt, dass darin Fehler gemacht worden sind, muss der Geschäftspartner Kyäni schriftlich innerhalb von 60 Tagen nach dem Datum der entsprechenden angeblichen Fehler oder Fragen benachrichtigen. Kyäni haftet nicht für Fehler, Unterlassungen oder Probleme, die nicht innerhalb von 60 Tagen gemeldet wurden.
- z. Übermäßiger Produkteinkauf untersagt:** Geschäftspartner müssen keine Bestände an Produkten oder Verkaufshilfen vorhalten. Partner, die das tun, können feststellen, dass die Einzelhandelsumsätze und der Aufbau einer Marketing-Organisation durch verminderte Reaktionszeit bei der Erfüllung von Kundenaufträgen oder bei der Erfüllung neuer

Vertriebsanforderungen etwas leichter laufen. Jeder Geschäftspartner muss seine eigene Entscheidung in Bezug auf diese Dinge treffen. Um sicherzustellen, dass Geschäftspartner nicht mit Überbeständen belastet sind, die sie nicht verkaufen können, kann dieser Bestand durch Stornierung des Geschäftspartners gemäß den hier beschriebenen Bedingungen an Kyäni zurückgegeben werden.

Kyäni verbietet strikt den Kauf von Produkten in unzumutbaren Mengen, der in erster Linie dem Zweck dient, sich für Provisionen, Boni oder Fortkommen im globalen Vergütungsplan von Kyäni zu qualifizieren. Geschäftspartner sollen weder mehr Bestände einkaufen, als sie vernünftigerweise in einem Monat weiterverkaufen oder verbrauchen, noch sollen sie andere ermutigen, dies zu tun. Geschäftspartner dürfen keine Produkte im Wert von über 800 EUR pro Monat einkaufen, außer wenn sie Kyäni belegen, dass sie ausstehende Bestellungen im Einzelhandel aufweisen, die diesen Betrag überschreiten oder Kyäni einen anderen Grund belegen, warum ein solcher Kauf notwendig ist.

- aa. Behördliche Zustimmung oder Unterstützung:** Weder örtliche noch nationale staatliche Aufsichtsbehörden oder Regierungsbeamte genehmigen oder billigen Unternehmen oder Programme im Direktvertrieb oder Network-Marketing. Daher werden Geschäftspartner weder offen noch unterschwellig vorgeben, dass Kyäni oder der globale Vergütungsplan „genehmigt“, „gebilligt“ oder sonst wie durch eine staatliche Behörde oder Amtsperson überprüft wurde.
- bb. Kennzeichnung:** Alle Geschäftspartner sind verpflichtet, eine Identifikations-, Steuer- oder nationale Identifikationsnummer anzugeben, die zur oder in Verbindung mit der Anmeldung als Geschäftspartner dient. Wenn Sie zu uns stoßen, erhalten Sie eine einzigartige Vertriebsidentifikationsnummer als Geschäftspartner, durch die Sie identifiziert werden können. Diese Nummer wird verwendet, um Bestellungen aufzugeben und Provisionen und Boni nachzuverfolgen.
- cc. Einkommensteuern:** Jedes Jahr wird Kyäni die Steuer- und Informationsformulare oder -erklärungen bei den relevanten Regierungsstellen oder Behörden einreichen, zu denen sie gesetzlich verpflichtet ist. Jeder Geschäftspartner ist für die Zahlung aller Steuern auf die als unabhängiger Geschäftspartner erzielten Erträge selbst verantwortlich.
- dd. Status eines unabhängigen Vertragspartners:** Geschäftspartner sind unabhängige Vertragspartner. Der Vertrag zwischen Kyäni und ihren Partnern begründet weder ein Arbeitgeber-/Arbeitnehmer-, noch ein Agentur-, Kooperationsverhältnis oder Joint -Venture zwischen dem Unternehmen und dem Geschäftspartner, noch betrifft die Beziehung eines Franchisekaufs oder Kaufs einer Geschäftsmöglichkeit. Der Geschäftspartner besitzt keine (ausdrückliche oder stillschweigende) Autorität, um die Firma an eine Verpflichtung zu binden. Jeder Geschäftspartner muss seine eigenen Ziele, Geschäftszeiten und Verkaufsmethoden und anderen Mittel festlegen, um das unabhängige Geschäft des Kyäni-Partners zu betreiben, sofern dies nicht durch vertragliche Pflichten des Geschäftspartners und das geltende Recht beschränkt ist.

Der Name Kyäni und andere etwaig durch Kyäni angenommene Namen werden proprietäre Handelsnamen, Marken und Dienstleistungsmarken von Kyäni. Als solche sind sie für Kyäni von großem Wert und diese Marken werden dem Geschäftspartner nur verfügbar gemacht, um sie in der ausdrücklich genehmigten Weise zu nutzen. Die Verwendung des Namens Kyäni auf einer nicht von dem Unternehmen hergestellten Sache ist untersagt. Mit folgenden Ausnahmen:

Name des Geschäftspartners - Unabhängiger Geschäftspartner von Kyäni

Alle Geschäftspartner können sich als „Unabhängiger Geschäftspartner von Kyäni“ in den weißen oder gelben Seiten des Telefonbuchs unter ihrem eigenen Namen auflisten. Geschäftspartner dürfen Namen oder Logo von Kyäni nicht in Bildschirmanzeigen von Telefonverzeichnissen platzieren. Geschäftspartner dürfen sich am Telefon nicht mit „KYÄNI“, „Kyäni Incorporated“ oder „Kyäni Deutschland“ oder „Kyäni Österreich“ oder „Kyäni Schweiz“ oder „Kyäni Liechtenstein“ in irgendeiner anderen Art und Weise melden, die einen Anrufer zu glauben verleiten würde, dass er oder sie Büros von Kyäni erreicht habe.

- ee. Versicherung des Geschäftsumfangs:** Kyäni bietet keinen Versicherungsschutz für Ihren unabhängigen Geschäftsbetrieb. Geschäftspartner können den Versicherungsschutz für ihr Geschäft so arrangieren, wie sie es für angemessen halten.
- ff. Produkthaftungsversicherung:** Kyäni hat sich zugunsten des Geschäftspartners und der Unternehmen gegen Produkthaftungsansprüche über eine „Anbieterklausel“ versichert, deren Versicherungsschutz sich so lange auf unabhängige Vertragspartner erstreckt, wie sie Produkte von Kyäni gemäß den Unternehmensrichtlinien und geltenden Gesetzen und Vorschriften vermarkten. Die Produkthaftpflichtversicherung erstreckt sich nicht auf Ansprüche oder Handlungen, die als Folge von Fehlverhalten eines Geschäftspartners bei der Vermarktung der Produkte oder aus anderen Risikofaktoren im unabhängigen Geschäft des Geschäftspartners entstehen.
- gg. Internationale Vermarktung:** Nur in den Ländern dürfen Geschäftspartner Produkte von Kyäni verkaufen und Kunden registrieren oder Geschäftspartner einschreiben, in denen Kyäni laut offizieller Unternehmensliteratur geschäftlich tätig sein darf. In Ländern, in denen Kyäni-Tätigkeiten im Vertrieb und als Geschäftspartner erlaubt sind, müssen die spezifisch für Kyäni geltenden Vertriebsregeln für das jeweilige Land befolgt werden. Derlei Regeln können von Land zu Land variieren und die Geschäftspartner sind verpflichtet, die entsprechenden Regeln für das Land und die Veranstaltungsorte zu kennen, in denen sie das Geschäft zu betreiben beabsichtigen. Länderspezifische Informationen können gelegentlich als Landesnachtrag zu diesen Firmenrichtlinien vorgelegt werden.
- hh. Einhaltung der Gesetze, Verordnungen und ethischen Regeln:** Viele Gemeinwesen haben Gesetze, die bestimmte Heimarbeitsunternehmen regeln. In den meisten Fällen werden diese Verordnungen, aufgrund der Art ihrer Geschäftstätigkeit, nicht für Geschäftspartner gelten. Allerdings müssen Geschäftspartner die Gesetze befolgen, die für sie gelten. Wenn ein Behördenmitarbeiter oder eine Behörde einen Partner darüber in Kenntnis setzt, dass eine Bestimmung für ihn gilt, sollte der Geschäftspartner höflich und kooperativ reagieren; gegebenenfalls ist der Geschäftspartner aufgefordert, der Compliance-Abteilung von Kyäni eine Kopie der Bestimmung zuzusenden.

Die Geschäftspartner hat sich bei allen Geschäften mit Verbrauchern an den Europäischen Verhaltenskodex für den Direktvertrieb zu halten.
- ii. Minderjährige:** Eine Person, die im Staat oder Land ihres Wohnsitzes als Minderjähriger anerkannt wird, kann nicht Geschäftspartner von Kyäni sein. Geschäftspartner dürfen Minderjährige nicht für das Kyäni-Programm anbieten oder anwerben.

- jj. Handlungen von Haushaltsangehörigen oder nahestehenden Personen:** Wenn ein direkter Haushaltsangehöriger eines Geschäftspartners eine Tätigkeit verrichtet, die, wenn sie vom Partner selbst durchgeführt wird, gegen eine Bestimmung des Vertrags verstoßen würde, gilt eine solche Tätigkeit als Vertragsverstoß des Geschäftspartners und Kyäni kann Disziplinarmaßnahmen gegen den Partner ergreifen. Ebenso gilt, dass wenn eine Person, die in irgendeiner Weise mit einem Unternehmen, einer Partnerschaft, Treuhandgesellschaft oder anderen juristischen Person (insgesamt als „Nahestehender“ bezeichnet) gegen den Vertrag verstößt, diese Handlungen als Vertragsverstoß durch die juristische Person betrachtet werden und Kyäni kann disziplinarische Maßnahmen gegen die juristische Person ergreifen.
- kk. Umverpackung und Neubeschriftung verboten:** Geschäftspartner dürfen Produkte, Informationen, Materialien oder Programme von Kyäni in keiner Weise umverpacken, neu beschriften oder Etiketten verändern. Kyäni-Produkte dürfen nur in ihren ursprünglichen Behältern verkauft werden. Eine Umetikettierung oder Umgestaltung könnte eine straf- oder zivilrechtliche Haftung des Geschäftspartners vor allem dann auslösen, wenn Eigentum oder eine andere Person beschädigt wird.
- ll. Anforderung von Belegen:** Wenn ein Geschäftspartner Kopien von Rechnungen, Anwendungen, Downline-Aktivitätsberichten oder anderen Datensätzen anfordert, wird eine Gebühr von 0,80 EUR pro Seite pro Kopie verlangt, um die Kosten für Versand und Zeitaufwand zu decken, die das Durchsuchen der Akten und das Anfertigen der Kopien aus den Aufzeichnungen auslösen.
- mm. Verkauf, Übertragung oder Abtretung der Kyäni-Geschäftstätigkeit:** Obwohl ein Kyäni-Geschäft in privater Hand und ein unabhängig betriebenes Geschäft ist, unterliegen der Verkauf, die Übertragung oder Abtretung eines Kyäni-Geschäfts bestimmten Einschränkungen. Wenn ein Geschäftspartner sein Kyäni-Geschäft verkaufen/übertragen möchte, müssen folgende Kriterien erfüllt sein:
1. Der Schutz der bestehenden Sponsorenlinie muss immer gewährleistet werden, so dass das Kyäni-Geschäft weiterhin in dieser Trägerschaft betrieben werden kann.
 2. Es entsteht eine Verwaltungsgebühr von 200 EUR für sämtliche Transaktionen.
 3. Bevor Verkauf, Übertragung oder Abtretung abgeschlossen und von Kyäni genehmigt werden können, muss der Geschäftspartner alle Zahlungsverpflichtungen gegenüber Kyäni erfüllt haben.
 4. Der veräußernde Geschäftspartner muss einen guten Leumund haben und darf nicht gegen Bestimmungen des Vertrages verstoßen haben, damit er berechtigt ist, sein Kyäni-Geschäft zu verkaufen, zu übertragen oder abzutreten.
- Es steht im freien Ermessen von Kyäni, ob sie Verkaufstransaktionen genehmigt oder ablehnt.
5. Nach vollständiger Abwicklung des Kaufvertrages und des neuen Geschäftspartnervertrags, müssen die Parteien davon gefertigte Kopien der Serviceabteilung für Geschäftspartner von Kyäni zur Prüfung und Genehmigung vorlegen. Kyäni behält sich vor, weitere Unterlagen anzufordern, die erforderlich sind, um die Transaktion zwischen Käufer und Verkäufer zu analysieren. Die Serviceabteilung für Geschäftspartner von Kyäni wird den Verkauf, die Übertragung oder Abtretung innerhalb

von 30 Tagen nachdem sie alle erforderlichen Dokumente von den Parteien erhalten hat, nach eigenem Ermessen genehmigen oder verweigern.

6. Wenn der neue Besitzer eine Kapitalgesellschaft, Partnerschaftsgesellschaft, Treuhandgesellschaft oder irgendeine andere juristische Person ist, sind die offiziellen Dokumente, die zum Nachweis der tatsächlichen Existenz des Geschäftes an Kyäni zu senden, bevor die Änderungen geprüft und ggf. genehmigt werden.
7. Besitzerwechsel dürfen nicht zur Umgehung von Regelungen des Genealogiewechsels eingesetzt werden.

Wenn die Parteien nicht die Genehmigung von Kyäni für die Transaktion einholen, steht es Kyäni frei, die Übertragung für nichtig zu erklären. Genehmigt Kyäni die Übertragung, übernimmt der Käufer des bestehenden Kyäni-Geschäfts die Verpflichtungen und die Position des veräußernden Geschäftspartners. Ein Partner, der sein Kyäni-Geschäft verkauft, darf sich mindestens zwölf volle Kalendermonate nach dem Verkauf nicht erneut als Kyäni-Geschäftspartner bewerben. Durch den Verkauf oder die Übertragung eines Kyäni-Geschäftes können keine Änderungen in der Linie oder des Sponsors durchgeführt werden.

- nn. Trennung eines Kyäni-Geschäfts:** Kyäni-Geschäftspartner betreiben ihre Kyäni-Unternehmen mitunter, indem sie als Mann-Frau-Partnerschaften, reguläre Personengesellschaft, Unternehmen oder Treuhandgesellschaften arbeiten. Zu der Zeit, in der eine Ehe mit Scheidung endet oder sich eine Körperschaft, Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft (die letzteren drei Einheiten werden hier gemeinsam als „Unternehmen“ bezeichnet), auflösen könnte, müssen Vorkehrungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass eine Trennung oder Teilung des Unternehmens so durchgeführt wird, dass sie sich nicht nachteilig auf die Interessen und Einkommen anderer Unternehmen, ober- und unterhalb in der Sponsoring-Linie auswirkt. Wenn es die sich trennenden Parteien versäumen, für die Interessen der anderen Geschäftspartner und des Unternehmens zu sorgen, wird Kyäni den Geschäftspartnervertrag einseitig kündigen.

Während der Anhängigkeit einer Scheidung oder juristischen Auflösung müssen die Parteien eine der folgenden Abwicklungsmethoden verwenden:

1. Eine der Parteien kann mit Zustimmung der anderen, das Kyäni-Geschäft nach schriftlicher Abtretung betreiben, wobei der verzichtende Ehepartner, Aktionär, Partner oder Treuhänder Kyäni ermächtigt, sich direkt und ausschließlich an den anderen Ehepartner oder nicht verzichtenden Gesellschafter, Partner oder Treuhänder zu wenden.
2. Die Parteien können das Kyäni-Unternehmen auch weiterhin gemeinsam betreiben, worauf jede Vergütung durch Kyäni auf den gemeinsamen Namen der Geschäftspartner oder im Namen des Unternehmens bezahlt wird, zu deren Aufteilung die Parteien sich unabhängig untereinander einigen können.
3. Wenn sich die Parteien nicht einvernehmlich einigen, wie das Geschäft während der Anhängigkeit einer Scheidung oder Auflösung zugeordnet werden soll, wird Kyäni das Geschäft nach dem Status quo behandeln, der vor der Einreichung der Scheidung oder Auflösung existierte.

Unter keinen Umständen wird die Downline-Organisation der in Scheidung befindlichen Ehegatten oder eines sich auflösenden Unternehmens aufgeteilt werden. Ebenso wird Kyäni unter keinen Umständen Provisionen und Bonizahlungen zwischen getrennten Ehegatten oder

sich auflösenden Unternehmensgesellschafters aufteilen. Kyäni wird nur eine Downline-Organisation anerkennen und nur eine Provisionsauszahlung je Kyäni-Geschäft pro Provisionszyklus vornehmen. Provisionsauszahlungen erfolgen immer an die gleiche natürliche oder juristische Person. Falls die Parteien einer Scheidung oder eines Auflösungsverfahrens einen Streit über die Aufteilung von Provisionen und das Eigentum an dem Unternehmen nicht zu lösen in der Lage sind, kann der Geschäftspartnervertrag unfreiwillig beendet werden.

Wenn ein ehemaliger Ehepartner oder ein ehemaliger Unternehmensangehöriger vollständig alle Rechte an seinem ursprünglichen Kyäni-Geschäft aufgegeben hat, steht es ihm frei, danach einen Sponsor der Wahl zu unterstützen, so lange er oder sie die hier festgelegten Anforderungen an die Wartezeit erfüllt. In diesem Fall hat der ehemalige Ehepartner oder Partner jedoch keine Rechte auf den Geschäftspartner seiner früheren Organisation oder an einem ehemaligen Einzelhandelskunden. Sie müssen das neue Geschäft in der gleichen Weise wie jeder andere neue Geschäftspartner entwickeln.

- oo. Sponsoring:** Alle aktiven Geschäftspartner mit gutem Ruf haben das Recht, andere für Kyäni zu sponsern und einzuschreiben. Jeder potenzielle Kunde oder Kyäni-Partner hat das ultimative Recht, seinen oder ihren eigenen Sponsor zu wählen. Wenn zwei Geschäftspartner behaupten, der Sponsor des gleichen neuen Geschäftspartners oder Kunden zu sein, betrachtet das Unternehmen die erste Anmeldung als bevorzugt, die das Unternehmen erhalten hat. Darüber hinaus behält sich Kyäni das Recht vor, die Eintragung in Ländern oder Gebieten zu verweigern, in denen das Unternehmen nicht offiziell tätig ist.
- pp. Stapeln:** Der Begriff „stapeln“ beinhaltet (a) es über 72 Stunden nach ihrer Unterzeichnung versäumt zu haben, eine Anmeldung des unabhängigen Geschäftspartners und einen Geschäftspartnervertrag an Kyäni zu übermitteln oder sie so lange zurückzuhalten, (b) Anmeldungen unabhängiger Geschäftspartner und Geschäftspartnerverträge vorzunehmen oder zu manipulieren, um damit die maximierte Vergütung nach dem globalen Vergütungsplan von Kyäni zu bezwecken, oder (c) eine finanzielle Unterstützung neuer Geschäftspartner, um damit die maximierte Vergütung nach dem globalen Vergütungsplan von Kyäni zu bezwecken. Stapeln stellt eine wesentliche Verletzung dieser Firmenrichtlinien dar und ist strengstens und absolut verboten.
- qq. Nachfolge:** Nach dem Tod eines einzelnen Geschäftspartners kann dessen Geschäftsbetrieb auf die Erben übergehen. Das Unternehmen muss die entsprechenden rechtlichen Nachweise aufgrund der geltenden Gesetzgebung erhalten, um sicherzustellen, dass die Übertragung korrekt ist. Dementsprechend sollte ein Geschäftspartner einen Anwalt konsultieren, der beim Abfassen eines testamentarischen Willens oder einer anderen nach geltendem Recht erforderlichen Urkunde hilft. Immer wenn ein Kyäni-Geschäft durch Vermächtnis oder anderes testamentarisches Verfahren nach nationalem Recht übertragen wird, erwirbt der Begünstigte das Recht, alle Boni und Provisionen der Marketingorganisation des verstorbenen Geschäftspartners einzustreichen, sofern die folgenden Voraussetzungen erfüllt sind. Der/die Nachfolger muss/müssen:
 - 1. Einen neuen Geschäftsvertrag unterzeichnen;
 - 2. die Geschäftsbedingungen des Vertrages befolgen und
 - 3. die Voraussetzungen für den Status des verstorbenen Geschäftspartners erfüllen.

Bonus- und Provisionszahlungen eines gemäß diesem Abschnitt übertragenen Kyäni-Geschäfts, werden in einer einzigen Auszahlung gemeinsam an die Vermächtnisnehmer bezahlt. Die Vermächtnisnehmer müssen Kyäni einen „eingetragenen Geschäftssitz“ benennen an den alle Bonus- und Provisionszahlungen gesendet werden. Wenn das Geschäft auf eine Vermächtnisnehmergeinschaft übergeht, müssen sie eine Wirtschaftseinheit bilden, damit eine Geschäftspartnerschaft weiterbesteht.

- rr. **Transfer bei Ausfall eines Geschäftspartners:** Um eine Übertragung eines Kyäni-Geschäfts wegen Arbeitsunfähigkeit zu bewirken, muss Kyäni vom Nachfolger folgendes erhalten: (1) Eine notariell beglaubigte Kopie einer Ernennung zum Vormund oder Treuhänder, (2) eine notariell beglaubigte Kopie des Gerichtsbeschlusses oder anderer aufgrund geltenden Rechts erforderlicher Unterlagen, die das Recht des Nachfolgers begründen, das Kyäni-Geschäft zu verwalten, und (3) einen durch den Treuhänder ausgefüllten und unterzeichneten Geschäftspartnervertrag.

4. PFLICHTEN DER GESCHÄFTSPARTNER

- a. **Geänderte Kontaktdaten:** Um eine zeitnahe Lieferung der Produkte, Hilfsmaterialien und Provisionszahlungen zu gewährleisten, ist es von entscheidender Bedeutung, dass Akteneinträge von Kyäni aktuell sind. Geschäftspartner sind verpflichtet, alle Angaben zu Anschriften (auch E-Mail-Adressen) und Telefonnummern aktuell zu halten. Dies kann im BackOffice des Geschäftspartners erfolgen oder alternativ dadurch, dass erforderliche Korrekturen an den Kundenservice gesendet werden. Um eine ordnungsgemäße Lieferung der Bestellungen zu gewährleisten, sollten alle Änderungen spätestens zwei Wochen vor dem Datum eingehen, an dem die geänderte Anschrift oder Telefonnummer wirksam wird.
- b. **Ständige Schulung:** Um mit der Kyäni-Geschäftsgelegenheit erfolgreich zu sein, sollte jeder Geschäftspartner, der einen anderen Geschäftspartner zu Kyäni sponsert, eine authentische Unterstützungs- und Ausbildungsveranstaltung wahrnehmen, um sicherzustellen, dass seine oder ihre Downline deren Kyäni-Geschäft richtig betreibt. Die Partner sollten regelmäßig Kontakt und Kommunikation mit den Geschäftspartnern ihrer Downline-Organisationen halten. Als Beispiele für derlei Kontakt und Kommunikation kann beispielsweise folgendes dienen: Newsletter, schriftliche Korrespondenz, persönliche Meetings, Telefonkontakt, Voicemail, E-Mail, und die Begleitung von Downline-Geschäftspartnern zu Kyäni-Meetings, Schulungen und anderen Veranstaltungen. Upline-Geschäftspartner sollten auch versuchen, neue Partner in Bezug auf Kyäni-Produktwissen, effektive Verkaufstechniken, den globalen Vergütungsplan von Kyäni, die Einhaltung der Firmenrichtlinien und die Einhaltung der örtlichen Gesetze zu motivieren und zu schulen. Geschäftspartner müssen die Partner in ihrer Downline-Organisation überwachen, um sicherzustellen, dass die Downline-Geschäftspartner Produkte oder das Unternehmen nicht mit falschen Werten belegen oder sich rechtswidrig oder unangemessen verhalten. Auf Anfrage muss jeder Geschäftspartner gegenüber Kyäni nachweislich belegen können, dass er seine Pflichten als Sponsor fortwährend erfüllt.
- c. **Laufende Vertriebsaufgaben:** Unabhängig vom Umfang ihrer Sponsoring-Aktivität, fühlen sich erfolgreiche Geschäftspartner laufend dazu verpflichtet, den Verkauf auch weiterhin persönlich durch die Generierung neuer Kunden und durch Pflege ihres Kundenbestands zu fördern.

- d. Keine Verunglimpfung:** Kyäni will seinen unabhängigen Geschäftspartnern die besten Produkte, den besten Vergütungsplan und Service in der Branche bieten. Dementsprechend sind konstruktive Kritik und Kommentare willkommen und sollten beim Kundenservice schriftlich eingereicht werden. Denken Sie daran, dass wir, um Ihnen am besten dienen zu können, zunächst etwas von Ihnen hören müssen! Während Kyäni konstruktive Eingaben begrüßt, dienen negative Kommentare und Anmerkungen des Geschäftspartners über das Unternehmen, seine Produkte oder den Vergütungsplan nur dazu, die Begeisterung der anderen Kyäni-Geschäftspartner zu vergällen. Ebenso schafft „Geschwätz“ über die Wettbewerber ein negatives Umfeld, das die Branche in einer Weise schädigen kann, die letztlich auch Kyäni schaden könnte. Aus diesem Grund und um mit gutem Beispiel für ihre Downline voranzugehen, sollten Geschäftspartner das Unternehmen und dessen Produkte oder die Konkurrenz und ihre Produkte nicht verunglimpfen. Kyäni behält sich das Recht vor, Maßnahmen gegen Geschäftspartner zu ergreifen, deren persönliches Verhalten sich in dieser Hinsicht als störend und schädlich für Kyäni erweist.
- e. Bereitstellen von Unterlagen für Bewerber:** Die Geschäftspartner sollten den Personen die aktuelle Version der Firmenrichtlinien (stets über die Kyäni-Website verfügbar) und des Vergütungsplans zur Verfügung stellen, die sie als Geschäftspartner sponsern wollen, bevor der Antragsteller einen Geschäftspartnervertrag unterzeichnet.
- f. Verstoß gegen Firmenrichtlinien berichten:** Wenn Geschäftspartner beobachten, dass ein anderer Geschäftspartner gegen Richtlinien verstößt, ist er dazu aufgefordert, einen schriftlichen Bericht über die Verletzung direkt an die Compliance-Abteilung von Kyäni zu richten. Details zu den Zwischenfällen wie z.B. Datum, Anzahl der Ereignisse, beteiligten Personen und einschlägige Nachweise sollte in den Bericht aufgenommen werden.

5. VERKAUF

- a. Produktverkäufe:** Der globale Vergütungsplan von Kyäni basiert auf dem Verkauf von Kyäni-Produkten an Endverbraucher. Geschäftspartner müssen persönliche und an die Downline-Organisation gestellte Verkaufsanforderungen erfüllen (und auch andere Aufgaben erfüllen, die im Vertrag festgelegt sind), um sich für Boni, Provisionen und den Aufstieg in höhere Leistungsebenen zu qualifizieren.
- b. Preis- und Gebietsbeschränkungen:** Geschäftspartner dürfen Kyäni-Produkte nicht zu einem Preis verkaufen, der unter dem veröffentlichten Großhandelspreis für Geschäftspartner liegt. Geschäftspartner können Kyäni-Produkte nur in Ländern verkaufen, für die Kyäni offiziell erklärt hat, dass dort Geschäfte getätigt werden dürfen.
- c. Kaufquittungen:** Kyäni ermutigt alle Geschäftspartner, ihren Einzelhandelskunden zum Zeitpunkt des Verkaufs zwei Kopien eines offiziellen Kyäni-Kaufbelegs anzubieten. Diese Quittungen begründen die Kundenzufriedenheitsgarantie für Kyäni-Produkte und belegen den Verbraucherschutz, wenn dieser durch örtliches Recht gewährt wird. Nachweise, die die Einkäufe von Direkt- und Vorzugskunden des Geschäftspartners dokumentieren, werden von Kyäni vorgehalten und Partner sollten alle Einzelhandelskaufbelege über einen Zeitraum von zwei Jahren verwahren und sie auf Wunsch des Unternehmens an Kyäni aushändigen. Weiterhin sollten Geschäftspartner daran denken, Aufzeichnungen über Geschäftspartner-Transaktionen aufzubewahren, um den Anforderungen an ihr unabhängiges Unternehmen nach geltendem

Recht zu genügen (zum Beispiel um die Einnahmen und Ausgaben im Rahmen der steuerlichen Pflichten eines Geschäftspartners zu belegen).

Wenn ein Verkauf als „Haustürgeschäft“ eingestuft wird, sollten Geschäftspartner sicherstellen, dass jede Quittung den Anforderungen des örtlichen Rechts entspricht. Zum Beispiel, müssen in einigen Ländern folgende Informationen auf jedem Kaufbeleg zu finden sein (von dem der Käufer zwei Kopien erhalten hat):

1. Datum der Transaktion;
2. Das Datum bis zu dem der Käufer widerrufen kann, und
3. Name und Anschrift des verkaufenden Geschäftspartners.

6. BONI UND PROVISIONEN

- a. Qualifikation für Boni und Provisionen:** Ein Geschäftspartner muss sich aktiv und vertragskonform verhalten, um sich für Boni und Provisionen zu qualifizieren. Solange ein Kyäni-Partner die Bedingungen des Vertrages befolgt, zahlt Kyäni Provisionen an den Geschäftspartner gemäß dem globalen Vergütungsplan. Die Mindestsumme, für den Kyäni einen Bankscheck ausstellt, beträgt 20 EUR (30 für Payoneer). Wenn Boni und Provisionen eines Geschäftspartners nicht 20 EUR (30 für Payoneer) oder mehr betragen, wird das Unternehmen die Provisionen und Boni sammeln, bis sie insgesamt 20 EUR (30 für Payoneer) betragen. Eine Zahlung erfolgt, sobald 20 EUR (30 für Payoneer) erreicht sind. Zahlungsrichtlinien für Boni und Provisionen in anderen Währungen als dem US-Dollar werden von dem Unternehmen von Zeit zu Zeit festgelegt. Am oder vor dem fünfzehnten Tag des Monats werden Boni und Provisionen berechnet und Auszahlungen veranlasst.
- b. Anpassungen der Boni und Provisionen:** Geschäftspartner erhalten Boni und Provisionen auf Basis der tatsächlichen Verkäufe von Produkten an Endverbraucher. Wenn ein Produkt zur Rückerstattung an Kyäni zurückgegeben oder von dem Unternehmen zurückgekauft wird, werden die Boni und Provisionen aus den zurückgegebenen oder zurückgekauften Produkt(en) in dem Monat abgezogen in dem die Erstattung erfolgt und dies wird in jedem nachfolgenden Zahlungszeitraum so fortgesetzt, bis die Provision des Geschäftspartners ausgeglichen worden ist. Dies gilt für die Boni oder Provisionen, die der Partner auf den Verkauf der zurückgegebenen Produkte erhalten hat. Falls ein solcher Geschäftspartner seinen oder ihren Geschäftspartnervertrag kündigt und die Summen der Boni oder Provisionen aus den zurückgegebenen Produkten noch nicht vollständig von dem Unternehmen ausgeglichen worden sind, kann der verbleibende Restbetrag gegen jeden Betrag aufgerechnet werden, der dem scheidenden Geschäftspartner geschuldet wird.
- c. Nicht beanspruchte Guthaben:** Kunden oder Geschäftspartner, die ein Guthaben auf dem Konto haben, sollten ihr Guthaben innerhalb von sechs Monaten ab dem Datum verbrauchen, an dem das Guthaben eingestellt wurde. Wenn Guthaben nicht innerhalb von sechs Monaten verwendet worden sind, so versucht Kyäni jeden Monat den Geschäftspartner oder Kunden durch schriftliche Mitteilung an die letzte bekannte Adresse darüber zu benachrichtigen und den Geschäftspartner oder Kunden über das Guthaben zu unterrichten. Es wird eine Gebühr von 8,00 EUR für jede Benachrichtigung berechnet. Diese Kosten werden von dem Guthabenkonto des Geschäftspartners oder des Kunden abgezogen.

- d. Downline-Aktivitätsberichte:** Sämtliche Informationen, die von Kyäni in Online- oder telefonischen Downline-Aktivitätsberichten zur Verfügung gestellt werden, wie beispielsweise persönliches Umsatzvolumen und Gruppenumsatzvolumen (oder Teile hiervon), Downline-Sponsoringaktivitäten und sonstige Informationen, gelten als genau und zuverlässig. Dennoch kann, aufgrund verschiedener Faktoren, einschließlich der inhärenten Möglichkeit eines menschlichen und mechanischen Fehlers, für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Informationen hinsichtlich Aufträgen, Ablehnung von Kreditkarten und elektronischen Zahlungen, zurückgegebener Produkte, Belastungen der Kreditkarte und elektronischer Zahlungsrückbelastungen, keine Garantie von Kyäni oder irgendwelchen Personen, die die Informationen erstellen oder übermitteln, übernommen werden.
- e. Garantien:** ALLE VOLUMENANGABEN (die im globalen Vergütungsplan von Kyäni aufgeführt sind) WERDEN „WIE BESEHEN“ UND OHNE AUSDRÜCKLICHE ODER IMPLIZIERTE GARANTIE ODER IRGENDWELCHE ZUSICHERUNGEN ZUR VERFÜGUNG GESTELLT. INSBESONDERE, JEDOCH OHNE DARAUf BESCHRÄNKT ZU SEIN, GIBT ES KEINE GARANTIE HINSICHTLICH DER ABSATZFÄHIGKEIT, GEEIGNETHEIT FÜR EINEN BESTIMMTEN ZWECK ODER SCHADENSFREIHEIT.

SOWEIT DIES NACH GELTENDEM RECHT ZULÄSSIG IST, HAFTEN KYÄNI BZW. ANDERE PERSONEN, DIE DIE INFORMATIONEN ERSTELLEN ODER ÜBERMITTELN IN KEINEM FALL GEGENÜBER EINEM GESCHÄFTSPARTNER ODER SONST JEMANDEM AUS DIREKTEN, INDIRECTEN, FOLGE-, SONDER- ODER BUSSGELDSCHÄDEN, DIE SICH AUS NUTZUNG ODER ZUGANG ZU INFORMATIONEN ERGEBEN (WIE BEISPIELSWEISE GEWINN-, BONI- ODER PROVISIONSAUSFÄLLE, VERLORENE GESCHÄFTSGELEGENHEITEN UND SCHÄDEN, DIE SICH AUS UNRICHTIGKEIT, UNVOLLSTÄNDIGKEIT, UNANNEHMLICHKEITEN, VERZÖGERUNG ODER VERLUST BEI NUTZUNG DER INFORMATIONEN ERGEBEN), SELBST WENN KYÄNI ODER ANDERE PERSONEN, DIE DIE INFORMATIONEN ERSTELLEN ODER ÜBERTRAGEN, ÜBER DEN MÖGLICHEN EINTRITT SOLCHER SCHÄDEN INFORMIERT WAREN. SOWEIT DIES GESETZLICH ZULÄSSIG IST, HAFTEN ODER VERANTWORTEN KYÄNI ODER ANDERE PERSONEN, DIE DIE INFORMATIONEN SCHAFFEN ODER ÜBERTRAGEN IHNEN ODER ALLEN ANDEREN GEGENÜBER NICHT AUS DELIKTISCHER, VERTRAGLICHER, FAHRLÄSSIGKEITS- UND VERSCHULDENUNABHÄNGIGER HAFTUNG ODER ANDEREN HAFTUNGSARTEN IN BEZUG AUF EINEN SACHGEGENSTAND DIESES VERTRAGES ODER DER DARAUf BEZOGENEN GESCHÄFTSBEDINGUNGEN.

Nutzung und Zugriff auf die Online- und telefonischen Informationsleistungen von Kyäni erfolgen auf eigene Gefahr. Alle Informationen werden Ihnen im Ist-Zustand zur Verfügung gestellt. Wenn Sie mit den Informationen unzufrieden sind, bleibt Ihnen als einzige und ausschließliche Abhilfe, den Zugang zu Online- und Telefonauskunftsdiensten von Kyäni und deren Nutzung einzustellen.

7. PRODUKTGARANTIE, RÜCKSENDUNG UND RÜCKKAUF VON WARENBESTÄNDEN

a. Produktzufriedenheitsgarantie für KUNDEN

Kyäni bietet bei Nichtgefallen eine hundertprozentige (100%), innerhalb von 30 (dreißig) Tagen auszuübende Geld-zurück-Garantie (abzüglich Versandkosten) auf alle von Kunden gekaufte Produkte. Kunden müssen alle benutzten und unbenutzten Produkte an Kyäni zurückgeben. Gleich nach dem Erhalt bearbeitet das Kyäni-Vertriebscenter alle Retouren und Rückerstattungen innerhalb von dreißig Tagen nach Erhalt der Ware.

Kunden innerhalb der Europäischen Union wird eine Frist von vierzehn Werktagen eingeräumt, um vom Vertrag kostenfrei (dies gilt nicht für die Kosten der Rücksendung der Ware) und ohne Angabe von Gründen nach dem Europäischen Fernabsatzgesetz zurückzutreten.

Mit Ausnahme des Widerrufsrechts gemäß dem vorhergehenden Absatz sind Potato Pak-Produkte nicht von der Geld-zurück-Garantie abgedeckt.

Sie haben die Waren unverzüglich und in jedem Fall spätestens binnen vierzehn (14) Tagen ab dem Tag, an dem Sie uns über den Widerruf dieses Vertrags unterrichten, zuzusenden oder zu übergeben.

Bei Fragen kontaktieren Sie bitte den Kundenservice unter cs.ger@kyanicorp.com.

b. Rückgabe von Bestandsware durch die GESCHÄFTSPARTNER

Geschäftspartner haben 14 Kalendertage ab Wirksamwerden des Geschäftspartnervertrages Zeit, straffrei und ohne Angabe von Gründen zurückzutreten, sofern der Geschäftspartner Kyäni über diese Rücktrittsentscheidung schriftlich fristgerecht informiert.

Im Falle der freiwilligen Kündigung oder Stornierung eines Geschäftspartnervertrages entweder gemäß dem vorstehenden Absatz oder nach dem hier aufgeführten § 11.c, wird Kyäni von dem Geschäftspartner den Teil des derzeitigen Bestands zurückkaufen, den der Geschäftspartner innerhalb der letzten 12 Monate von Kyäni gekauft hat. Der Rückkaufpreis beträgt 90 Prozent des vom Geschäftspartner gezahlten Kaufpreises. Kosten, die entstehen, um die Produkte an den Geschäftspartner zu liefern sowie die Produkte an Kyäni zurückzusenden, werden vom Geschäftspartner getragen und nicht zurückerstattet. Kyäni kauft keinen Bestand von Geschäftspartnern zurück, die aus bestimmtem Grund von Kyäni gekündigt wurden.

Im Sinne dieses Vertrages umfasst das zum Rückkauf angesetzte Inventar alle von dem Unternehmen hergestellten Produkte, Werbematerialien, Marketing Packs oder sonstige Verkaufshilfen, die der Geschäftspartner von Kyäni gekauft hat. Es enthält keine Potato Pak-Produkte.

Die Bestimmungen dieses Abschnitts für den Wiederkauf gelten nicht für den Bestand, der nicht zum aktuellen vermarktbareren Bestand zählt. Aktuell vermarktbarer Bestand umfasst nicht den Bestand, der über dem Verfallsdatum liegt, dessen manipulationssicheres Sicherheitssiegel beschädigt oder entfernt wurde, der geöffnet worden oder teilweise verbraucht worden ist, dessen Produktion vom Unternehmen eingestellt worden ist oder der naturbedingt saisonal oder aus einem speziellen Promotionangebot stammt.

Wenn der Geschäftspartner die Produkte nicht reklamiert und sie später zurückerworben oder erstattet werden (d.h. die Bestellung wurde abgelehnt, Adresse oder Telefonnummer waren falsch, erfolglose Lieferung oder aus einem anderen Grund), werden dem Geschäftspartner Verwaltungsgebühren in Höhe von 16 EUR (zzgl. MwSt.) in Rechnung gestellt und der Partner ist verantwortlich für die Kosten, die für die Lieferung des Produkts an den Geschäftspartner und die Rückgabe des Produkts an Kyäni anfallen.

Alle Produkte müssen spätestens 14 Tage nach Erhalt der E-Mail an Kyäni gesendet werden. Der Geschäftspartner trägt jedoch das Risiko des Verlusts während des Transports der Produkte.

Bei Fragen kontaktieren Sie bitte den Kundenservice unter cs.ger@kyanicorp.com.

8. STREITBEILEGUNG UND DIZIPLINARMASSNAHMEN

- a. Disziplinarstrafen:** Vertragsverletzung, einschließlich Verletzung dieser Firmenrichtlinien (falls anwendbar) oder illegales, betrügerisches, auf Täuschung beruhendes oder unethisches Geschäftsgebahren durch einen Geschäftspartner, kann nach Ermessen von Kyäni zu einer oder mehreren der folgenden korrigierenden Maßnahmen führen, die, sofern notwendig, als pauschalisierter Schadenersatz für die Vertragsverletzung erachtet werden, jedoch kein Verzicht von Kyäni auf sonstige Rechte aus dem Vertrag darstellen:
1. Erstellung einer schriftlichen Verwarnung oder Abmahnung;
 2. Aufforderung an den Geschäftspartner, unverzüglich Abhilfemaßnahmen zu ergreifen;
 3. Auferlegung einer Geldbuße, die von Boni- und Provisionszahlungen einbehalten werden kann;
 4. Verlust oder die Aussetzung von Rechten hinsichtlich einer oder mehreren Boni- und Provisionszahlungen;
 5. Kyäni kann die Boni oder Provisionen eines Geschäftspartners für den Zeitraum ganz oder teilweise zurückhalten, in dem Kyäni ein Verhalten aufzuklären versucht, das gegen den Vertrag verstoßen haben könnte. Wenn sich Kyäni entschließt, den Vertrag wegen einer Vertragsverletzung durch den Partner oder einen Verstoß gegen geltende Gesetze oder Vorschriften zu kündigen, hat der Geschäftspartner keinen Anspruch auf Erhalt irgendwelcher Provisionen oder Zahlungen, die im Untersuchungszeitraum vor der tatsächlichen Kündigung vorenthalten wurden;
 6. Aussetzung des Rechts des Geschäftspartners zum Kauf von Produkten bzw. Erhalt von Zahlungen nach eigenem Ermessen im individuellen Einzelfall;
 7. Kündigung des Vertrages;
 8. Jede andere Maßnahme, die ausdrücklich in einer Bestimmung des Vertrages erlaubt ist oder die Kyäni für praktikabel und angemessen hält, um Vertragsverletzungen angemessen zu beheben, die teilweise oder ausschließlich durch Handeln oder Unterlassen des Geschäftspartners verursacht worden sind;

9. Die oben genannten Maßnahmen erschöpfen nicht die Kyäni zustehenden Rechte und bedeuten nicht, dass Kyäni nicht auch Gerichtsverfahren zwecks finanzieller oder billiger Entschädigung oder andere Maßnahmen veranlassen darf, die laut Vertrag oder geltendem Recht zulässig sind.
- b. Beschwerden und Reklamationen:** Wenn ein Geschäftspartner eine Beschwerde oder Beanstandung über einen anderen Geschäftspartner, bezogen auf dessen Praxis oder Verhalten in Beziehung zu dessen jeweiligem Kyäni-Geschäft hat, wird er ermutigt, zu versuchen das Problem durch private Gespräche mit der anderen Partei zu lösen. Soweit dies nicht möglich oder nicht erfolgreich ist, wird der sich beschwerende Geschäftspartner aufgefordert, das Problem mit seinem Sponsor zu besprechen, der die Angelegenheit überprüfen und zu klären versuchen wird, vielleicht durch die „guten Dienste“ des Upline-Sponsors der anderen Partei. Ungelöste Konflikte können dem Kundenservice der Gesellschaft schriftlich berichtet werden, die sich bei der Streitbeilegung der Hilfe einer Streitschlichtungsstelle bedienen kann, die gegebenenfalls abschließend prüft und eine Entscheidung trifft.
- c. Streitschlichtungsstelle:** Die Streitschlichtungsstelle (oder „SSS“) setzt sich aus einer oder mehreren qualifizierten Einzelpersonen zusammen, die die Geschäftsleitung von Kyäni auswählt. Die Zusammensetzung der Streitschlichtungsstelle kann sich jederzeit ändern. Der Zweck der SSS liegt darin:
1. Beschwerden gegen Maßnahmen zu bewerten, die die Gesellschaft wegen einer angeblichen Verletzung der Verpflichtungen eines Geschäftspartners ergriffen hat, und
 2. Angelegenheiten zwischen Kyäni-Vertriebsstellen zu bewerten. Wenn die durch den Kundenservice vorgeschlagene Beantwortung oder Beilegung abgelehnt wurde oder die Sache anderweitig ungelöst bleibt, kann die Streitschlichtungsstelle Nachweise prüfen, sich beraten und auf die noch offenen Fragen reagieren.

Ein Geschäftspartner kann schriftlich eine telefonische oder persönliche Überprüfung anfordern. Diese erfolgt innerhalb von sieben Werktagen ab dem Datum (1) an dem Kyäni die Maßnahme schriftlich mitgeteilt wurde, oder (2) der schriftlichen Entscheidung des Kundenservice über Streitigkeiten zwischen Geschäftspartnern gemäß § 8.c. Die gesamte Kommunikation zwischen Kyäni und dem Partner, der die Beilegung eines Rechtsstreits wünscht, hat schriftlich zu erfolgen. Der SSS steht es frei, ob sie sich der Entscheidung über einen Anspruch annimmt. Wenn die SSS sich verpflichtet, die Angelegenheit zu überprüfen, so setzt sie eine Überprüfung innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Eingang der schriftlichen Anfrage des Geschäftspartners an. Alle Nachweise (z.B. Dokumente, Anhänge, usw.), die ein Geschäftspartner von der SSS berücksichtigt wissen möchte, müssen Kyäni spätestens sieben Werktage vor dem Tag der Prüfung vorgelegt werden. Der Kyäni-Partner trägt alle Aufwendungen, die sich auf seine oder ihre Teilnahme und die Teilnahme von Zeugen beziehen, die er oder sie bei der Überprüfung teilnehmen lassen möchte. Die Entscheidung der SSS ist endgültig und unterliegt keiner weiteren Überprüfung durch die Gesellschaft. Während ein Anspruch vor der SSS anhängig ist, wird sich die Gesellschaft aktiv jeder Anstrengung eines Geschäftspartners widersetzen, ein Schiedsverfahren oder ein anderes Rechtsmittel gegen die andere Partei oder die Parteien des Rechtsstreits oder gegen Kyäni einzuleiten.

- d. Geltendes Recht und Gerichtsstand:** Den Geschäftspartnervertrag zwischen dem Geschäftspartner und Kyäni Europe AB wurde in Deutschland geschlossen, denn dies ist der Ort,

an dem der Geschäftspartner den Antrag eingereicht hat, um als unabhängiger Geschäftspartner bei Kyäni eingetragen zu werden. Für den Geschäftspartnervertrag gilt ausschließlich das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Gerichtsstand ist der Sitz der Kyäni Germany GmbH als Vertreterin der Kyäni Europe AB.

9. BESTELLUNG

- a. **Direkt- und Vorzugskunden:** Geschäftspartner werden dazu ermutigt, gegenüber Einzelhandelskunden für das Direktkundenprogramm von Kyäni zu werben. Das Direktkundenprogramm ermöglicht es den Einzelhandelskunden, ihre Produkte direkt von Kyäni zu kaufen. Kunden, rufen einfach bei Kyäni an, um ihre Bestellungen aufzugeben oder geben ihre Bestellungen online auf, die sie ihrer Kreditkarte belasten können. Kyäni sendet die bestellten Produkte direkt an den Kunden. Um sicherzustellen, dass Geschäftspartner die entsprechende Provision erhalten, können Kunden nicht ohne ID-Nummer eines Geschäftspartners bestellen. Noch effizienter als das Direktkundenprogramm ist das Vorzugskundenprogramm von Kyäni. Im Rahmen des Vorzugskundenprogramms, kann sich eine Einzelperson anmelden, damit jeden Monat automatisch ein vorgewähltes Kyäni-Produktpaket ins Haus geliefert wird. Dies nimmt dem Einkauf nicht nur allen Ärger, es eröffnet dem Kunden den Vorteil der ermäßigten Vorzugskundenpreise.
- b. **Einkauf von Kyäni-Produkten:** Jeder Geschäftspartner sollte seine oder ihre Produkte direkt von Kyäni einkaufen, damit das mit dem Kauf einhergehende persönliche Umsatzvolumen angerechnet wird.
- c. **Allgemeine Bestellrichtlinien:** Bei Mail-Bestellungen mit ungültiger oder fehlerhafter Zahlung kann Kyäni versuchen, den Geschäftspartner per Telefon bzw. E-Mail in dem Versuch zu erreichen, die korrekte Zahlung zu erhalten. Kyäni kann auch versuchen, die Bestellung bis zu fünf weitere Male zu bearbeiten. Erfolgreiche Bestellungen werden nicht bearbeitet. Bestellungen per Nachnahme sind nicht zulässig. Kyäni sieht keine Mindestbestellmenge vor. Bestellungen von Produkten und Verkaufshilfen können kombiniert werden.
- d. **Richtlinie zu Lieferung und Lieferrückstand:** Kyäni liefert Produkte normalerweise innerhalb von fünf (5) Werktagen ab Eingangsdatum einer Bestellung. Kyäni versendet umgehend bestellte Artikel, die derzeit auf Lager sind. Bestellte Artikel, die nicht auf Lager sind, werden auf die Warteliste gestellt und gesendet, wenn weitere Bestände bei Kyäni eingehen. Geschäftspartnern werden nachbestellte Artikel belastet und auf das Persönliche Verkaufsvolumen angerechnet, sofern die Rechnung nicht besagt, dass das Produkt nicht mehr geführt wird. Kyäni wird Partner und Kunden benachrichtigen, wenn Artikel nachbestellt sind und voraussichtlich nicht innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum der Bestellung lieferbar sind. Es wird auch ein voraussichtlicher Liefertermin angegeben. Nachbestellte Artikel können auf Wunsch des Kunden oder Geschäftspartners storniert werden. Kunden und Geschäftspartner können eine Rückerstattung, Kontogutschrift oder Ersatzwaren für stornierte Lieferrückstände verlangen. Wird eine Erstattung gewünscht, wird das Persönliche Verkaufsvolumen des Geschäftspartners um die Höhe der Erstattung in dem Monat reduziert, in dem die Rückerstattung erfolgte.
- e. **Auftragsbestätigung:** Ein Geschäftspartner bzw. Empfänger einer Bestellung muss bestätigen, dass die erhaltene Ware dem auf der Versandrechnung aufgeführten Produkt entspricht und unbeschädigt ist. Wenn versäumt wird, Kyäni innerhalb von dreißig Tagen nach Erhalt der

Lieferung über eine abweichende oder beschädigte Lieferung zu informieren, verzichtet der Geschäftspartner auf sein Nachbesserungsrecht.

10. ZAHLUNG UND VERSAND

- a. **Verwahrung:** Kyäni rät Geschäftspartnern dringend davon ab, Geld für einen Verkauf an einen Einzelhandelskunden vor dem Zeitpunkt der Produktlieferung entgegenzunehmen (z.B. keine Gelder im Vorgriff auf künftige Lieferungen annehmen).
- b. **Unzureichende Geldmittel:** Der einzelne Geschäftspartner muss sicherstellen, dass ausreichend Guthaben oder Kredit auf seinem Konto ist, um eine monatliche Autoship-Bestellung zu decken. Kyäni wendet sich nicht an Geschäftspartner in Bezug auf Bestellungen, die aufgrund mangelnder Deckung oder mangelnden Kredit gescheitert sind. Dies kann dazu führen, dass ein Geschäftspartner die Anforderungen an das persönliche Umsatzvolumen für den Monat nicht erfüllt.

Kyäni nimmt für Autoship-Bestellungen keine Anpassungen nach dem Ende des Kalendermonats vor. Beispiel: Ein Geschäftspartner hat eine Autoship-Bestellung für den 25. des Monats eingestellt und aus irgendeinem Grund wird die Kreditkarte des Geschäftspartners abgelehnt. Der Geschäftspartner muss mit Kyäni in Kontakt treten und für eine Kreditkarte sorgen, die vor dem Ende des Monats belastbar ist, damit die Autoship-Bestellung für diesen Monat gilt.

- c. **Zurückgesendete Pakete:** Geschäftspartnern werden für Pakete, die wegen falscher Adresse, erfolgloser Zustellversuche, verweigerter Annahme oder aus anderen Gründen an Kyäni zurückgeschickt werden, die Versandkosten zu und von Kyäni sowie eine Bearbeitungsgebühr von 16 EUR (plus MwSt.) berechnet. Diese Gebühr wird in Form einer Anpassung der Boni und Provisionen dieses Geschäftspartners verrechnet bzw. durch Belastung der Kreditkarte(n), die bei Kyäni aktenkundig sind.
- d. **Einschränkungen der Nutzung von Kreditkarten und Girokonto-Zugang durch Dritte:** Um die Unabhängigkeit der Kyäni-Partner und die Integrität des Vergütungsplans des Unternehmens zu bewahren, rät Kyäni von Vereinbarungen zwischen unabhängigen Geschäftspartnern, die zu Verschuldung führen können, ab. Geschäftspartnern wird bei der Registrierung und dem Sponsoring von Partnern ausdrücklich untersagt, Kreditkarten anderer Partner oder das Lastschriftverfahren von Girokonten anderer Geschäftspartner zu nutzen. Diese Regelung gilt auch beim Kauf von Produkten im Auftrag anderer Partner.
- e. **Umsatz-, Verkaufs- und Mehrwertsteuer:** Damit Geschäftspartner ihr Kyäni-Geschäft ausüben können, ist es unsere Philosophie, sie von so vielen administrativen, operativen und logistischen Aufgaben wie möglich zu befreien. Dadurch können sie sich auf die Aktivitäten konzentrieren, die eine direkte Auswirkung auf das Einkommen haben. Dazu zählen der Verkauf von Produkten und die Registrierung von Partnern und Kunden. Zu diesem Zweck strebt Kyäni an, Geschäftspartner von der Last, Informationen zu Umsätzen, Gütern, Dienstleistungen und Mehrwertsteuern ("Verbrauchssteuern") zu sammeln und weiterzuleiten, zu befreien. Das gilt auch für das Ausfüllen und Dokumentieren der Verbrauchssteuer und Aufzeichnungen. Dennoch sind Geschäftspartner verpflichtet, alle geltenden Gesetze und Vorschriften für die Länder, in denen sie ihr Geschäft ausüben, einzuhalten. Dem Gesetz nach muss die Verbrauchssteuer von demjenigen bezahlt werden, der ein steuerpflichtiges Produkt kauft. Wo immer es möglich ist, wird Kyäni versuchen geltende Verbrauchssteuern im Auftrag oder zusammen mit dem

Geschäftspartner zu sammeln und weiterzuleiten. Geschäftspartner können sich an ihren Kundenservice wenden, wenn sie Fragen zu Kyäni's Aktivitäten in dieser Sache haben.

11. INAKTIVITÄT UND KÜNDIGUNG

- a. Wirkung der Kündigung:** Solange ein Geschäftspartner aktiv bleibt und die Bedingungen des Vertrages und diese Firmenrichtlinien erfüllt, zahlt Kyäni Provisionen an den Partner gemäß dem globalen Vergütungsplan. Boni und Provisionen eines Geschäftspartners stellen die gesamte Gegenleistung für die Bemühungen der Geschäftspartner dar, einen Umsatz zu erzielen und für alle auf eine Umsatzerzielung gerichteten Aktivitäten (einschließlich des Aufbaus einer Downline-Organisation). Nachdem einem Geschäftspartner, wie hier beschrieben, wegen Inaktivität ausgetragen wurde oder er seinen Vertrag freiwillig oder unfreiwillig aufgelöst hat, wie etwa wegen Verletzung des Geschäftspartnervertrags oder Verletzung der Firmenrichtlinien (diese Methoden werden gemeinsam sämtlich als „gekündigt“ oder als „Kündigung“ bezeichnet), hat der ehemalige Partner kein Recht, Titel, Anspruch oder Rechtsinteresse an der Marketing-Organisation, in der er oder sie geschäftstätig war, auf ehemalige, jetzige oder künftige Kyäni-Geschäftsgeheimnisse oder andere geschützte Informationen oder geistiges Eigentum oder auf Provisionen oder Boni aus dem von der Organisation nach Kündigung des Geschäftspartners erzielten Umsatz. Ein Geschäftspartner, dessen Vertrag gekündigt wurde, verliert alle Rechte als Geschäftspartner. Dies beinhaltet das Recht, Kyäni-Produkte zu verkaufen und das Recht auf künftige Provisionen, Boni oder andere Erträge, die aus den Vertriebs- und anderen Aktivitäten der ehemaligen Downline-Vertriebsorganisation des Geschäftspartners resultieren. Um alle Zweifel zu beseitigen, verzichtet der Kyäni-Partner im Falle der Kündigung auf alle ihm/ihr eventuell zustehenden Rechte, darunter beispielsweise auf Eigentumsrechte, Geschäftsgeheimnisse, Rechte an geistigem Eigentum oder solche anderer Art, die sich auf dessen frühere Downline-Organisation, Marketingdaten, Finanzdaten oder mit dieser Downline-Organisation verbundene Kontaktinformationen beziehen, oder auf Boni, Provisionen oder andere Vergütungen, die sonst aus den Verkaufs- oder anderen Aktivitäten dieser Downline-Organisation entstanden sein könnten, wenn der Geschäftspartner nicht gekündigt hätte.

Der ehemalige Geschäftspartner darf sich nicht selbst als Kyäni-Geschäftspartner darstellen. Ein gekündigter Geschäftspartner erhält Provisionen und Boni nur für den letzten vollen Zahlungszeitraum, in dem er oder sie vor der Kündigung aktiv war (abzüglich der Beträge, die während einer Untersuchung vor einer unfreiwilligen Kündigung zurückgehalten wurden).

- b. Unfreiwillige Kündigung:** Wenn ein Geschäftspartner eine der Bestimmungen des Vertrages verletzt, einschließlich aller Änderungen, die Kyäni nach eigenem Ermessen vornehmen kann, kann dies zu einer der in Abschnitt 8(a) aufgeführten Sanktionen führen, zu denen die unfreiwillige Kündigung seines oder ihres Geschäftspartnervertrages zählt. Die Kündigung wird an dem Tag wirksam, an dem die Nachricht oder Mitteilung die E-Mail- oder physische Adresse des Partners erreicht, die in seinem Antragsformular an dem Datum geschrieben steht, an dem eine schriftliche Kündigung per Einschreiben mit Rückschein, an die letzte bekannte Anschrift des Geschäftspartners verschickt wird, oder wenn der Geschäftspartner die Kündigung tatsächlich erhält, je nachdem, was zuerst eintritt.

Zusätzlich kann Kyäni das Konto eines Geschäftspartners kündigen, wenn über einen Zeitraum von zwölf Monaten keine Produktkäufe erfolgen.

- c. **Freiwillige Kündigung:** Ein Teilnehmer in diesem Network-Marketing-Programm hat das Recht jederzeit zu kündigen, unabhängig von der Ursache. Die Kündigung wird wirksam ausgesprochen, indem die Anforderungen eines Kündigungsformulars für Geschäftspartner erfüllt und es unterschrieben wird und dieses Formular postalisch, als eingescanntes Dokument per E-Mail oder per FAX an Kyäni zurückgesendet wird. Nach Erhalt des Kündigungsformulars für Geschäftspartner wird Kyäni die Kündigung verarbeiten.
- d. **Richtlinie zur Wiederanmeldung inaktiver oder gekündigter Geschäftspartner:** Ein Kyäni-Geschäftspartner, der freiwillig als Geschäftspartner aufhört, kann zwölf Monate nach dem Datum der Kündigung die Wiedereintragung als neuer Kyäni-Partner beantragen. Wenn sich ein solcher Geschäftspartner wieder bei Kyäni einschreibt, wird der Partner als neuer Geschäftspartner eingetragen, aber jede Downline, die sich damals vor der Kündigung unter dem Geschäftspartner befand, bleibt von einer solchen Wiedereintragung unberührt.

Einem Kyäni-Geschäftspartner, der über einen Zeitraum von zwölf Monaten inaktiv war, kann Kyäni nach eigenem Ermessen kündigen. Solche Geschäftspartner können jedoch anschließend jederzeit die Wiedereintragung für jede Position beantragen. Die Downline des Partners wird von der Änderung nicht betroffen und nicht mit dem Geschäftspartner verschoben. Als inaktiver Geschäftspartner im Sinne dieser Richtlinie gilt ein Geschäftspartner, der es zwölf aufeinander folgende Monate lang versäumt hat, einen Kauf (mit Ausnahme einer automatischen jährlichen Verlängerung) zu tätigen.

Diese Bestimmung gilt nicht für Kyäni-Geschäftspartner, deren Geschäftsvertrag von der Gesellschaft aus wichtigem Grund gekündigt wurde. Ein solcher Geschäftspartner muss die Zustimmung des Chief Executive Officer von Kyäni einholen, bevor er wieder bei der Gesellschaft eingetragen werden kann.

12. ÄNDERUNGSRECHT

Kyäni behält sich das Recht vor, den globalen Vergütungsplan, den Geschäftspartnervertrag und diese Firmenrichtlinien von Kyäni zu jeder Zeit und aus jedem Grund allein und nach freiem Ermessen zu ändern.

13. WIDERRUFSRECHT VON KYÄNI

Unbeschadet des oben Gesagten behält sich Kyäni das Recht vor jeden Geschäftsvertrag ohne Grund und mit oder ohne Vorankündigung an den Geschäftspartner zu kündigen oder zu beenden, wenn die Umstände eine solche Maßnahme erfordern. Eine solche Kündigung oder Beendigung entfaltet sofortige Wirkung, wenn die an die E-Mail- oder Postadresse des Geschäftspartners gesendete Kündigung nichts Anderes besagt.

14. VERSCHIEDENES

- a. **Verzögerungen:** Kyäni haftet nicht für Verzögerungen oder Ausfälle bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen, wenn die Umstände hierfür außerhalb ihres Einflusses liegen. Dazu zählen

beispielsweise Streiks, Arbeitskonflikte, Aufruhr, Krieg, Feuer, Tod, Naturgewalten, Akte des zivilen Ungehorsams, Lieferengpässe oder Regierungsverordnungen, Urteile oder Beschlüsse.

- b. Durchsetzbarkeit der Richtlinien und Bestimmungen:** Wenn eine Bestimmung des Vertrages in ihrer jetzigen oder nachfolgend geänderten Form, durch ein zuständiges Gericht aus irgendeinem Grund für ungültig oder nicht durchsetzbar erklärt wird, so werden nur ungültige Teile der betreffenden Bestimmung abgetrennt und die übrigen Bedingungen bleiben in vollem Umfang in Kraft und dadurch unbeeinflusst.
- c. Verzicht:** Kyäni verzichtet nie auf ihr Recht, auf die Einhaltung des Vertrages und des geltenden Rechts zu bestehen und dies durchzusetzen, soweit sie das Verhalten eines Geschäftspartners regeln. Setzt Kyäni ein Recht oder eine Ermächtigung im Rahmen des Vertrages oder die strikte Einhaltung einer Verpflichtung oder Bestimmung des Vertrages gegen den Geschäftspartner verspätet oder gar nicht durch, verzichtet Kyäni damit nicht auf das Recht, die genaue Einhaltung des Vertrages zu verlangen. Der Verzicht durch Kyäni kann nur schriftlich von einem bevollmächtigten Vertreter der Gesellschaft bewirkt werden. Wenn Kyäni auf eine bestimmte Vertragsverletzung durch einen Partner verzichtet oder Kyäni auf eine besondere Bestimmung des Geschäftspartnervertrags oder dieser Firmenrichtlinien verzichtet, beeinträchtigt oder vermindert dies weder die Rechte Kyänis bezüglich einer späteren Vertragsverletzung, noch wird dies in irgendeiner Weise die Rechte oder Pflichten eines anderen Geschäftspartners beeinträchtigen. Wenn Kyäni ein durch Vertragsverletzung des Kyäni-Partners entstehendes Recht nicht oder verspätet ausübt, gilt dies weder als dauerhafter Verzicht, noch wird dies Kyänis Rechte aus dieser oder einer späteren Vertragsverletzung berühren oder beeinträchtigen.

Das Bestehen eines Anspruchs oder Klagegrunds eines Geschäftspartners gegen Kyäni gilt nicht als Verteidigung, wenn Kyäni Geschäftsbedingungen des Vertrages oder diese Firmenrichtlinien durchsetzt.