Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Richtlinien und Verfahren

für unabhängige Enagic-Vertriebspartner

(zuletzt aktualisiert am 01.07.2026)

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Inhaltsübersicht

1. Das Unternehmen, Richtlinien und Verfahren
2. Qualifikationen der Vertriebspartner
3. Integrität der Transaktionseinreichung
4. Geschäftsgebaren
5. Unterstützung von Sponsoren
6. Steuern und Vorschriften
7. Werben mit korrekten Informationen
8. Warenzeichen und Handelsnamen
9. Werbung und Verkaufsförderung
    - 9.1. Vergleichende und irreführende Werbung
    - 9.2. Verbot von medizinischen Behauptungen
    - 9.3. Ansprüche auf Einkommen
    - 9.4. Verfahren für die Genehmigung von Marketingmaterial
10. Internet- und Website-Richtlinien
11. Richtlinien für soziale Medien
12. Verbot von Verkäufen auf nicht autorisierten Internet-Seiten
13. Verbot des Weiterverkaufs von Enagic-Produkten
    - 13.1. Verbot der Vermietung / Verpachtung von Enagic Wasserbehandlungsgeräten
14. Verbot von Rabatten auf Enagic-Produkte
15. Keine Spam-Politik
16. Einzelhandelsbetriebe
17. Verbot der Zusammenarbeit mit anderen Marketingunternehmen für Wasseraufbereitung
18. Verbot des Verkaufs von Kangen Wasser®
19. Verfahren für die Genehmigung von Veranstaltungen
20. Zugewiesenes Territorium
21. Internationale Verkäufe
22. Änderung des Firmennamens
23. Beendigung der Vertriebspartnerschaft
24. Änderung der Produkt- oder Dienstleistungspreise

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

25. Recht auf Widerruf
26. Upgrades
27. Signaturprodukte des Unternehmens
28. Verbot von Raiding und Cross-Solicitation von Produkten oder anderen MLM- und/oder Geschäftsmöglichkeiten
29. Verschwiegenheitspflicht des Anbieters
30. Rückgewinnung der Kommission
31. Vertraulichkeit von Downline-Informationen
32. Datenschutzbestimmungen
33. Personenstand und Rechtsnachfolge
34. Übertragung der Vertriebspartner-ID
35. Rechte der Firma
36. Rechtsperson Vertriebspartnerschaft
37. Garantien für Eigentümer
38. Mitglieder desselben Haushalts; Verantwortung
39. Prämien und Anreize vs. Provisionen - Finanzielle Unterstützung der Gruppe
40. Distributorenstatus und Kriterien für den Provisionsanspruch, Educational-Bonus 6A sowie zusätzliche Anreize (SP, D0, F0)
41. Kangen UKON Vertriebspartnerschaften
42. Zahlungsverzug
43. Disziplinarmaßnahmen
44. Recht auf Kündigung
45. Kündigung
46. Sponsorschaft
47. Übertragung der Sponsorschaft
48. Darstellung des Status
49. Gerichtsurteil und Steuerpfandrecht
50. Subpoenas Duces Tecum (Aufforderung zur Vorlage von Unterlagen)
51. Anforderung von Unterlagen
52. Visitenkarten und Briefpapier
53. Telefonische Anwerbung
54. Presse-Anfragen
55. Entschädigung und Haftungsfreistellung
56. Verzicht
57. Geltendes Recht

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

58. Teilweise Gültigkeit

Richtlinien und Verfahren für europäische Enagic-Vertriebspartner

1. Das Unternehmen, Richtlinien und Verfahren

Enagic Europe GmbH, nachfolgend das "Unternehmen", ist ein Direktvertriebsunternehmen, das Gesundheitsprodukte und andere Verbraucherprodukte und -dienstleistungen über unabhängige Vertriebspartner an den Verbraucher vertreibt. Die hierin enthaltenen Richtlinien und Verfahren gelten für alle unabhängigen Vertriebspartner des Unternehmens.

Zwischen Enagic und seinen Vertriebsmitarbeitern (auch als unabhängige Enagic-Vertriebspartner bezeichnet) besteht ein verbindliches Vertragsverhältnis. Die Richtlinien und Verfahren von Enagic umreißen die Bedingungen für die Durchführung von Enagic-Geschäften und definieren die Rechte, Pflichten und Verantwortlichkeiten eines jeden unabhängigen Vertriebspartners. Alle unabhängigen Vertriebspartner müssen die Verpflichtung zu Treu und Glauben und Fairness bei Transaktionen einhalten, in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Richtlinien und Verfahren sowie der Vertriebspartnervereinbarung, den lokalen Allgemeinen Verkaufsbedingungen und der Datenschutzrichtlinie.

2. Qualifikationen der Vertriebspartner

Ein unabhängiger Vertriebspartner ist eine Person, die einen Unternehmensantrag und eine Vertriebsvereinbarung ausgefüllt hat und vom Unternehmen als unabhängiger Vertriebspartner akzeptiert wurde. Alle Vertriebspartner müssen im Land ihres Wohnsitzes volljährig sein. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jeden als unabhängigen Vertriebspartner zu akzeptieren oder abzulehnen.

Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, Produktverpackungen oder Dienstleistungen neu zu verpacken, zu modifizieren oder deren Beschriftung zu verändern. Darüber hinaus ist die Manipulation der offiziellen Dokumente von Enagic, einschließlich Bestellformularen, Verträgen oder Unternehmensmitteilungen, strengstens untersagt. Jegliche Verstöße dieser Art werden als

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

betrügerisches Verhalten gegenüber dem Unternehmen betrachtet und führen zu strengen Sanktionen seitens Enagic.

Wenn ein bestehender Vertriebspartner einen zweiten oder dritten Vertriebsaccount eröffnen möchte, muss dieser unter seinem bestehenden Konto oder dem Konto seines Sponsors eingerichtet werden.

Unabhängige Vertriebspartner sind unabhängige Marketingvertreter des Unternehmens und sind nicht als Käufer eines Franchise- oder Vertriebsunternehmens (ein Unternehmen, das Waren an Geschäfte oder andere Unternehmen liefert, oder das Recht, Waren an Geschäfte und Unternehmen zu liefern) zu betrachten. Die Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und seinen unabhängigen Vertriebshändlern begründet kein Arbeitgeber/Arbeitnehmer-Verhältnis, keine Agentur, Partnerschaft oder ein Joint Venture. Unabhängige Vertriebspartner sind selbständige Unternehmer; es steht ihnen frei, mit anderen unabhängigen Vertriebspartnern gesonderte Vereinbarungen über die Durchführung ihrer Vertriebstätigkeit zu treffen, die nur der Vertriebspartnervereinbarung und den Richtlinien und Verfahren unterliegen. Jeder unabhängige Vertriebspartner stellt das Unternehmen von allen Ansprüchen, Schäden oder Verbindlichkeiten frei, die sich aus seinen Geschäftspraktiken ergeben. Unabhängige Vertriebspartner sind nicht befugt, das Unternehmen zu jedweder Schuldigkeit zu verpflichten. Jeder unabhängige Vertriebspartner wird ermutigt, seinen eigenen Zeitplan aufzustellen und seine eigene Verkaufsmethode zu bestimmen, solange er die Richtlinien und Verfahren des Unternehmens einhält.

Das Programm des Unternehmens basiert auf Einzelhandelsverkäufen an den Endverbraucher. Das Unternehmen erkennt auch an, dass unabhängige Vertriebspartner Produkte oder Dienstleistungen in angemessenen Mengen für ihren eigenen persönlichen oder familiären Gebrauch erwerben möchten. Aus diesem Grund umfasst ein Einzelhandelsverkauf für Bonuszwecke sowohl Verkäufe an Nicht-Teilnehmer als auch Verkäufe an unabhängige Vertriebspartner für den persönlichen oder familiären Gebrauch. Ein Einzelhandelsverkauf sollte nicht zu Qualifikations- oder Aufstiegszwecken erfolgen. Es gehört jedoch zu den Unternehmensrichtlinien, den Kauf von Produkten oder großen Mengen an Lagerbeständen in unangemessenen Mengen allein zu dem Zweck zu verbieten, sich für Boni zu qualifizieren oder im Rahmen des Marketingprogramms aufzusteigen. Unabhängige Vertriebspartner dürfen ihre Lagerbestände nicht aufstocken und andere Programmteilnehmer nicht dazu ermutigen, ihre Lagerbestände aufzustocken. Unabhängige Vertriebspartner müssen persönliche und Verkaufsanforderungen ihrer Downline erfüllen, einschließlich der erforderlichen Einzelhandelsverkäufe an Nicht-Teilnehmer, sowie Aufsichtspflichten erfüllen, um sich für Boni, Overrides oder Beförderungen zu qualifizieren.

Vertriebspartner dürfen keine anderen Aussagen oder Darstellungen über das Unternehmen machen als jene, welche vom Unternehmen genehmigt und schriftlich zur Verfügung gestellt wurden, wie z. B. seine Richtlinien und Verfahren und/oder andere offizielle gedruckte Literatur und Veröffentlichungen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

3. Integrität der Transaktionseinreichung

Für den Erfolg des Unternehmens, seiner unabhängigen Vertriebspartner und Kunden ist es von entscheidender Bedeutung, dass bei der Einreichung von Transaktionen an das Unternehmen die Integrität der Kommunikation gewahrt bleibt. Es wird erwartet, dass alle an das Unternehmen übermittelten Transaktionen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Anträge von Vertriebspartnern, Kommunikation mit Vertriebspartnern, Finanztransaktionen von Vertriebspartnern und Verbrauchertransaktionen, von der an der Transaktion beteiligten Person oder Einrichtung eingereicht werden. Die Einreichung von Transaktionen durch Dritte ist untersagt. Ein unabhängiger Vertriebshändler sollte keine Transaktionseinreichungen im Namen eines anderen unabhängigen Vertriebshändlers, eines Antragstellers für einen unabhängigen Vertriebshändler oder eines Kunden übermitteln. Ein Vertriebspartner darf keine Transaktionen im Namen eines anderen Vertriebspartners, angehenden Vertriebspartners oder Kunden einreichen, es sei denn, er ist als alternativer Zahler zugelassen. Diese Regel gilt für alle Formen von Transaktionseinreichungen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, Online, Telefon, Fax, E-Mail usw.

Wenn ein Unternehmen über eine gültige MIAS-Nummer verfügt und für innergemeinschaftliche Umsätze zugelassen ist, muss die Sendung an die eingetragene Geschäftsadresse oder eine dokumentierte Arbeitsstätte versandt werden. Im Falle eines nicht im MIAS registrierten und daher mehrwertsteuerpflichtigen Unternehmens kann die Lieferung auch an eine alternative Adresse erfolgen.

*Verfolgen Sie Ihre Sendung anhand der angegebenen Tracking-Nummer. Wenn mehr als 20 TAGE seit dem Kaufdatum verstrichen sind, kontaktieren Sie Enagic Europe SOFORT per E-Mail oder rufen Sie den lokalen Kundendienst während der normalen Geschäftszeiten an. Enagic Europe übernimmt keine Verantwortung für Reklamationen nach Ablauf von 25 TAGEN ab dem bestätigten Lieferdatum.

4. Geschäftsgebaren

Im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit ist der unabhängige Vertriebspartner verpflichtet, den Ruf der Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens aufrechtzuerhalten und zu verbessern. Die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen sollte im Einklang mit dem öffentlichen Interesse stehen und sich jeglicher Handlungen enthalten, die dem Ruf des Unternehmens schaden könnten oder

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

unhöfliches, betrügerisches, irreführendes, unethisches oder unmoralisches Verhalten oder Praktiken beinhalten. Dem unabhängigen Vertriebspartner ist es untersagt, andere unabhängige Vertriebspartner zu stören, zu belästigen oder zu untergraben, und es wird erwartet, dass er die Privatsphäre anderer im Netzwerk konsequent respektiert.

Darüber hinaus hat der unabhängige Vertriebspartner es zu unterlassen, das Unternehmen, andere unabhängige Vertriebspartner, Produkte und/oder Dienstleistungen des Unternehmens, die Marketing- und Vergütungspläne oder Mitarbeiter des Unternehmens zu verunglimpfen. Jeder Verstoß gegen diese Richtlinien ist ein Grund zur Kündigung der Vertriebspartnerschaft.

5. Unterstützung von Sponsoren

Jeder unabhängige Vertriebspartner, welcher andere unabhängige Vertriebspartner sponsert, muss die Verpflichtung erfüllen, eine solide Aufsichts-, Vertriebs- und Verkaufsfunktion beim Verkauf und/oder bei der Lieferung von Produkten an den Kunden sowie bei der Schulung der gesponserten Personen auszuüben. Unabhängige Vertriebspartner müssen in ständigem Kontakt mit ihrer Verkaufsorganisation stehen, mit ihr kommunizieren und von der Geschäftsleitung überwacht werden. Beispiele für eine solche Betreuung können unter anderem sein: schriftlicher Schriftverkehr, persönliche Treffen, telefonischer Kontakt, Voicemail, elektronische Post, Schulungsveranstaltungen, Begleitung von Personen zu Unternehmensschulungen usw. Unabhängige Vertriebspartner sollten in der Lage sein, dem Unternehmen eine Dokumentation über die laufende Erfüllung ihrer Sponsorenpflichten vorzulegen.

6. Steuern und Vorschriften

Alle unabhängigen Vertriebspartner sind persönlich für die Zahlung von lokalen, bundesstaatlichen und föderalen Steuern verantwortlich, die auf Einkünfte aus Provisionen oder anderen, als Verkäufer von Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens erwirtschafteten, Einkünften fällig werden, sowie für jegliche Verkaufs- oder Nutzungssteuern, die von staatlichen oder lokalen Behörden verlangt werden und vom oder im Namen des Vertriebspartners in Verbindung mit dem Kauf oder Verkauf von Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens zu zahlen sind. Unabhängige Vertriebspartner sind für die ordnungsgemäße Zahlung aller anwendbaren Steuern und Gebühren gemäß der Gesetze der Europäischen Union voll verantwortlich. Das Unternehmen nimmt weder einen Steuereinbehalt vor, noch ist es für nicht gezahlte Steuern im Namen unabhängiger Vertriebspartner verantwortlich.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Alle unabhängigen Vertriebspartner halten sich an alle staatlichen und bundesstaatlichen Gesetze und Vorschriften, die den Verkauf von Produkten oder Dienstleistungen des Unternehmens regeln.

7. Werbung mit korrekten Informationen

Unabhängige Vertriebspartner dürfen keine Werbung, Erklärungen oder Darstellungen über die Produkte und Dienstleistungen und/oder Marketingpläne des Unternehmens abgeben, es sei denn, diese wurden ausdrücklich und schriftlich vom Unternehmen genehmigt, in dessen Richtlinien und Verfahren und/oder anderen offiziellen Druckerzeugnissen und Veröffentlichungen. Unabhängige Vertriebspartner verpflichten sich, keine falschen oder betrügerischen Darstellungen über das Unternehmen, die Produkte, den Vergütungsplan des Unternehmens oder das Einkommenspotenzial zu machen.

Vertriebspartner sind verpflichtet, sich gegenüber potenziellen Käufern mit ihrem Namen und ihrer Firmen-ID-Nummer auszuweisen. Sie dürfen sich nicht fälschlicherweise als Angestellte oder in einer anderen beruflichen Funktion als der des „unabhängigen Vertriebspartners“ ausgeben, wie es in ihrem Vertrag mit Enagic festgelegt ist.

Es ist Vertriebspartnern strengstens untersagt, die Adresse des offiziellen Hauptsitzes oder andere Kontaktinformationen des Unternehmens oder seiner Niederlassung (z. B. Adresse, Telefonnummer oder E-Mail-Adresse) zu verwenden. Vertriebspartner sind verpflichtet, für jegliche Kommunikation, Transaktionen oder persönliche Korrespondenz eine vom Unternehmen unabhängige persönliche Kontaktadresse anzugeben.

8. Warenzeichen und Handelsnamen

~~a.~~ Der Name des Unternehmens und andere Namen, die von dem Unternehmen angenommen werden können, sind geschützte Handelsnamen und Marken des Unternehmens. Als solche sind diese Marken von großem Wert für das Unternehmen und werden unabhängigen Händlern nur zur ausdrücklich genehmigten Verwendung zur Verfügung gestellt.

b. Das Unternehmen gestattet die Verwendung seiner Urheberrechte, Designs, Logos, Handelsnamen, Warenzeichen usw. nicht ohne seine vorherige schriftliche Genehmigung. Unabhängige Vertriebspartner dürfen das Logo des Unternehmens nicht in Marketing- oder Verkaufsmaterialien verwenden. Unabhängige Vertriebspartner dürfen nur das Vertriebspartner-Logo verwenden, das speziell entwickelt wurde, um ihren Status als offizieller "Enagic Independent Distributor" zu demonstrieren. Das Vertriebspartner-Logo kann im

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Vertriebspartner-Bereich der Unternehmens-Website heruntergeladen werden und darf nur vom unabhängigen Vertriebspartner im Rahmen seiner Vertriebspartnerschaft verwendet werden. Markenrechtlich geschützte Begriffe wie Kangen Water® und Change Your Water... Change Your Life.® sollten in geeigneter Weise kommentiert werden. Zusätzlich zu diesen allgemeinen Verboten der Verwendung von Marken oder Logos des Unternehmens verbietet das Unternehmen ausdrücklich die Verwendung von Marken oder Logos des Unternehmens in Verbindung mit dem Verkauf anderer Produkte, die nicht vom Unternehmen stammen.

c. Alle Materialien des Unternehmens, ob in gedruckter Form, auf Film, als Tonaufnahme oder im Internet, sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder ganz noch teilweise von unabhängigen Vertriebspartnern oder anderen Personen vervielfältigt werden, es sei denn, es liegt eine Genehmigung des Unternehmens vor. Eine Genehmigung zur Vervielfältigung von Materialien wird nur in extremen Fällen in Betracht gezogen. Daher sollte ein unabhängiger Vertriebspartner nicht davon ausgehen, dass eine Genehmigung erteilt wird.

9. Werbung und Verkaufsförderung

a. Unabhängige Vertriebspartner verpflichten sich, kein schriftliches, gedrucktes, aufgezeichnetes oder sonstiges Material zur Werbung, Förderung oder Beschreibung der Produkte oder Dienstleistungen oder des Marketingprogramms des Unternehmens oder in sonstiger Weise zu verwenden, das nicht urheberrechtlich geschützt ist und vom Unternehmen zur Verfügung gestellt wurde, es sei denn, dieses Material wurde dem Unternehmen vorgelegt und von diesem schriftlich genehmigt, bevor es verbreitet, veröffentlicht oder ausgestellt wird.

b. Der unabhängige Vertriebspartner ist als selbständiger Unternehmer voll verantwortlich für alle seine mündlichen und schriftlichen Äußerungen zu den Produkten, Dienstleistungen und/oder Marketingprogrammen, die nicht ausdrücklich schriftlich in der aktuellen Vertriebspartnervereinbarung, in der Werbung oder in den direkt vom Unternehmen bereitgestellten Werbematerialien enthalten sind. Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, das Unternehmen schadlos zu halten und dessen Ruf von jeglicher Haftung freizuhalten, einschließlich Urteilen, zivilrechtlichen Strafen, Rückerstattungen, Anwaltsgebühren, Gerichtskosten, entgangenen Geschäften oder Ansprüchen, die dem Unternehmen aufgrund der nicht autorisierten Darstellungen des Vertriebspartners entstehen.

c. Ein unabhängiger Vertriebspartner darf keine Informationen über den Inhalt, die Merkmale oder die Eigenschaften eines Produkts oder einer Dienstleistung des Unternehmens erstellen, verwenden oder verbreiten, die nicht direkt vom Unternehmen bereitgestellt wurden. Dieses Verbot schließt Druck-, Audio- oder Videomedien ein, ist aber nicht darauf beschränkt.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

d. Ein unabhängiger Vertriebspartner darf keine Literatur, Filme oder Tonaufnahmen herstellen, verkaufen oder vertreiben, die den vom Unternehmen hergestellten, veröffentlichten und bereitgestellten Materialien täuschend ähnlich sind. Ebenso wenig darf ein unabhängiger Vertriebspartner unternehmensfremde Materialien kaufen, verkaufen oder vertreiben, die implizieren oder suggerieren, dass diese Materialien vom Unternehmen stammen.
e. Jede Werbung mit dem Markentext, die nicht in den vorstehenden Regeln enthalten ist, muss dem Unternehmen vorgelegt werden und bedarf vor der Veröffentlichung der schriftlichen Zustimmung des Unternehmens.
f. Bezahlte Anzeigen, die als Blindanzeigen gelten, verstoßen gegen die Richtlinien.
g. Werbung in Radio, Fernsehen, Zeitungen, Werbetafeln, Magazinen und auf Websites mit Ausnahme der Website des unabhängigen Vertriebshändlers Enagic Web System ("EWS") ist streng verboten. Die Teilnahme an Interviews, sei es in der Presse, auf Video oder live im Fernsehen, ist ebenfalls strengstens untersagt. Darüber hinaus ist Sponsoring mit eingetragenen Marken von Enagic® (wie Kangen® und Enagic®), Gerätebildern oder Firmenlogos ausdrücklich untersagt. Dieses exklusive Vorrecht ist dem Unternehmen selbst oder seinen bevollmächtigten Vertretern vorbehalten, die allein zu solchen Aktivitäten berechtigt sind.
h. Es ist nicht gestattet, ohne vorherige Genehmigung unseres Büros Interviews zu erbitten oder die Presse oder die Medien zu Unternehmensveranstaltungen einzuladen, unabhängig davon, ob diese vom Unternehmen oder von Ihnen organisiert werden.

9.1 Vergleichende und irreführende Werbung

Jeder Vertriebspartner ist verpflichtet, alle örtlichen, staatlichen, kommunalen und internationalen Vorschriften im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als unabhängiger Vertriebspartner einzuhalten. Es ist strengstens untersagt, vergleichende Werbung zu betreiben, die den Namen oder die Marke anderer Unternehmen (z. B. Zitate oder Etiketten) enthält, sowie sich in irgendeiner Form abfällig über solche Unternehmen zu äußern. Ein Verstoß gegen dieses Verbot kann rechtliche Konsequenzen und eine Schädigung des Ansehens des Unternehmens zur Folge haben.

Den Vertriebspartnern ist es unter allen Umständen untersagt, trügerische und irreführende Werbung zu betreiben.

9.2 Verbot von medizinischen Behauptungen

Es dürfen keine Aussagen über die therapeutischen oder heilenden Eigenschaften der Produkte gemacht werden. Insbesondere darf kein unabhängiger Vertriebspartner behaupten, dass die Produkte des Unternehmens zur Diagnose, Behandlung, Heilung oder Vorbeugung von Krankheiten bestimmt sind.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Solche Aussagen können als medizinische Behauptungen aufgefasst werden. Dies verstößt nicht nur gegen die Unternehmenspolitik, sondern auch gegen europäische und nationale Gesetze. Gemäß der Politik des Verbots medizinischer, heilender oder behandlungsbezogener Behauptungen umfassen die Unternehmensrichtlinien unter anderem:

- Unabhängigen Vertriebspartnern ist es untersagt, medizinische Behauptungen zu machen, weder ausdrücklich noch implizit;
- Unabhängigen Vertriebspartnern ist es untersagt, in ihrem gesamten Marketing- und Werbematerial Beschreibungen zu verwenden, die als gesundheitsbezogene oder medizinische Behauptungen angesehen werden, die besagen, dass Kangen Wasser® einen medizinischen Zustand, eine Krankheit, ein Leiden oder ein Übel lindern, heilen, diagnostizieren, verhindern oder behandeln kann;
- Die Verwendung von Erfahrungsberichten von Kunden, in denen die Vorteile des Konsums von Kangen®-Wasser angepriesen werden, sowie von Aussagen von Ärzten oder selbsternannten Experten als Teil der Werbemaßnahmen des Händlers fällt in die Kategorie der "medizinischen Behauptungen";
- Händlern ist es strengstens untersagt, den Verkauf von Enagic-Produkten an Personen in Krankenhäusern oder an Personen, die sich in medizinischer Behandlung befinden, zu fördern;
- Jeder Verstoß gegen diese Richtlinien führt zu disziplinarischen Maßnahmen, zur Suspendierung der Kommission und/oder zur Beendigung des Vertriebspartnerstatus.

9.3. Ansprüche auf Einkommen

Potenziellen unabhängigen Vertriebspartnern dürfen keine Einkommensansprüche, Einkommensprognosen oder Einkommensdarstellungen gemacht oder Provisionsschecks gezeigt werden ("check waving"). Jegliche falschen, trügerischen oder irreführenden Behauptungen über die Geschäftsgelegenheit oder das Produkt/die Dienstleistung sind verboten. In ihrem Enthusiasmus sind Vertriebspartner gelegentlich versucht, hypothetische Einkommenszahlen, die auf der inhärenten Kraft des Netzwerkmarketings beruhen, als tatsächliche Einkommensprognosen darzustellen. Dies ist kontraproduktiv, da neue unabhängige Vertriebspartner schnell enttäuscht sein können, wenn ihre Ergebnisse nicht so umfangreich oder so schnell sind, wie ein hypothetisches Modell vermuten lässt. Das Unternehmen ist der festen Überzeugung, dass das Einkommenspotenzial groß genug ist, um höchst attraktiv zu sein, ohne auf künstliche und unrealistische Prognosen zurückzugreifen.

9.4. Verfahren für die Genehmigung von Marketingmaterial

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Die Genehmigung von Marketingmaterialien ist unerlässlich, um ein einheitliches und professionelles Markenimage von Enagic zu gewährleisten. Die Einhaltung der Vorschriften trägt dazu bei, potenzielle rechtliche oder rufschädigende Probleme zu vermeiden, die durch falsche oder nicht autorisierte Informationen entstehen.

Alle Marketingmaterialien, online und offline, müssen vom Unternehmen genehmigt werden, bevor sie verbreitet, veröffentlicht oder ausgestellt werden. Zu den Materialien gehören Banner, Flyer, Broschüren, Audioinhalte, Videos, Bilder und PDFs. Die Materialien müssen den Unternehmensvorschriften und den Markenrichtlinien von Enagic entsprechen.

10. Internet- und Website-Richtlinien

Unabhängigen Vertriebspartnern ist es untersagt, eine eigenständig gestaltete Website zu erstellen, die sich auf das Enagic-Geschäft bezieht, oder aktuelle Websites zu nutzen, die nicht von EWS stammen. Unabhängigen Vertriebspartnern ist es gestattet, im Internet über eine genehmigte EWS-Website (www.enagicwebsystem.com) zu werben. Alle unabhängigen Vertriebspartner sind berechtigt, eine kostenlose EWS-Website für ihre Vertriebspartnerschaft zu erstellen. Zusätzliche Funktionen und Optionen sind auf der EWS-Registrierungsseite als Upgrade erhältlich. Dieses Unternehmensprogramm ermöglicht es unabhängigen Vertriebspartnern, zwischen verschiedenen Designs der Unternehmenshomepage zu wählen, die mit der Botschaft des unabhängigen Vertriebspartners und seinen Kontaktinformationen personalisiert werden können. Diese Websites sind direkt mit der Website des Unternehmens verlinkt und geben dem unabhängigen Vertriebspartner eine professionelle und vom Unternehmen genehmigte Präsenz im Internet. Nur diese genehmigten Websites dürfen von unabhängigen Vertriebspartnern genutzt werden. Kein unabhängiger Vertriebspartner darf eigenständig eine Website gestalten, welche die Namen, Logos, Produkt- oder Dienstleistungsbeschreibungen des Unternehmens verwendet, noch darf ein unabhängiger Vertriebspartner "Blind"-Anzeigen im Internet verwenden, die Produkt- oder Einkommensansprüche stellen, die letztendlich mit Produkten, Dienstleistungen oder dem Vergütungsplan des Unternehmens in Verbindung stehen. Unabhängige Vertriebspartner, die Namen, Logos, Handelsmarken usw. des Unternehmens im Internet oder in einem anderen Werbemedium verwenden, sofern dies nicht durch diese Richtlinien und Verfahren gestattet ist, müssen mit sofortigen Disziplinarmaßnahmen rechnen, einschließlich der Beendigung des Vertriebspartnerstatus.

11. Richtlinien für soziale Medien

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Es ist von entscheidender Bedeutung, dass die Marketingkommunikation auf allen Social-Media-Plattformen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Facebook, Instagram, YouTube, WhatsApp und Telegram, die gesetzlichen Anforderungen, die spezifischen Vorschriften jeder Plattform und die Verhaltensrichtlinien von Enagic einhält. Alle in diesen Richtlinien und Verfahren dargelegten Regeln sowie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen gelten in vollem Umfang für Aktivitäten in sozialen Medien.

12. Verbot von Verkäufen auf nicht autorisierten Internetseiten.

Einem unabhängigen Vertriebspartner ist es untersagt, Produkte des Unternehmens auf Internet-Shopping-Seiten, Internet-Auktionsseiten und Internet-Kleinanzeigen zu verkaufen oder zu bewerben, einschließlich, aber nicht beschränkt auf eBay, Amazon, Alibaba und Craigslist. Jeder Verstoß gegen diesen Artikel ist ein Grund für die Aussetzung der Provision und/oder die Beendigung des Vertriebspartnerstatus.

Alle Garantien für Produkte des Unternehmens sind begrenzt und nicht übertragbar. Das Unternehmen lehnt alle gesetzlichen und stillschweigenden Garantien ab, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Garantieleistungen erstrecken sich nur auf den ursprünglichen Käufer, es sei denn, es liegt eine ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Unternehmens vor. Die Produktgarantie ist auf die ausdrücklichen Bedingungen der beschränkten Verbrauchergarantie und der erweiterten beschränkten Verbrauchergarantie begrenzt.

13. Verbot des Weiterverkaufs von Enagic-Produkten

Es ist strengstens untersagt, Wasseraufbereitungssysteme von Enagic mit der Absicht zu erwerben, sie weiterzuverkaufen. Enagic ist ein Direktvertriebsunternehmen, das über autorisierte Vertriebspartner arbeitet. Enagic legt bestimmte Preise für seine Produkte fest, um Konsistenz und Fairness innerhalb des Vertriebsnetzes zu gewährleisten. Jeder Verstoß gegen diese Richtlinien führt zu disziplinarischen Maßnahmen, zur Suspendierung der Provision und/oder zur Beendigung des Vertriebspartnerstatus.

Kein unabhängiger Vertriebspartner ist befugt, Produkte, Literatur, Verkaufshilfen oder Werbematerialien, welche sich auf das Unternehmen, seine Produkte oder Dienstleistungen oder sein

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Programm beziehen, aus dem Gebiet der Europäischen Union in andere Länder zu exportieren oder direkt oder indirekt an Personen zu verkaufen, die sich mit dem Export dieser Produkte beschäftigen.

13.1. Verbot der Vermietung / Verpachtung von Enagic Wasserbehandlungsgeräten

Es ist ausdrücklich verboten, ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Enagic, jedes von Enagic produzierte oder vertriebene Gerät zu vermieten, zu verleihen, zu pachten oder gegen Entgelt auszuleihen. Dieses Verbot erstreckt sich auf alle Formen der temporären Übertragung der Nutzungsrechte an den betreffenden Geräten im Austausch gegen eine Vergütung, Entlohnung oder jede andere Form des wirtschaftlichen Vorteils. Diese Einschränkung dient dazu, die Einhaltung der Unternehmenspolitik von Enagic, die Produktsicherheit und die Integrität der vorgesehenen Verwendung der Geräte zu gewährleisten, sowie die Rechte an geistigem Eigentum und Geschäftsgeheimnissen von Enagic zu schützen. Jede Verletzung dieser Bestimmung unterliegt Sanktionen und/oder disziplinarischen Maßnahmen gemäß den geltenden Vertragsvereinbarungen.

14. Verbot von Rabatten auf Enagic-Produkte

Das Unternehmen bietet keine Preisnachlässe oder andere Zugeständnisse an, und der Händler darf auch keine anbieten. Ein Vertriebshändler darf kein Wasseraufbereitungssystem von Enagic verkaufen, das von den Preisen von Enagic abweicht. Ein Enagic-Vertriebspartner darf nicht für einen Rabatt oder eine andere Gegenleistung werben, sie anbieten oder einem Kunden gewähren, um einen niedrigeren Kundenpreis für ein Enagic-Wasseraufbereitungssystem zu ermöglichen. Von Händlern angebotene Rabatte können ein Grund zur Kündigung der Vertriebspartnerschaft sein.

15. Keine Spam-Politik

Es gehört zu den besonderen Unternehmensrichtlinien, unaufgeforderte E-Mails (Spamming) oder Informationen per Fax in Bezug auf die Geschäftsmöglichkeiten, Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens zu untersagen. Das Unternehmen hat eine Null-Toleranz-Politik gegenüber Spamming-Praktiken. Unabhängige Vertriebspartner, die gegen die "No-Spam-Politik" des Unternehmens verstoßen, müssen mit Kündigung, Suspendierung oder anderen disziplinarischen Maßnahmen rechnen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

16. Einzelhandelsbetriebe

Die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens dürfen nur in Einzelhandelsgeschäften ausgestellt und verkauft werden, in denen die Art des Geschäfts darin besteht, Termine mit Kunden zu vereinbaren. Der Verkauf solcher Produkte oder Dienstleistungen in solchen Einzelhandelseinrichtungen muss von einem unabhängigen Vertriebspartner durchgeführt werden, dem ein Gespräch vorausgehen muss, in dem der unabhängige Vertriebspartner dem potenziellen Kunden die Produkte oder Dienstleistungen und die Gelegenheit vorstellt, so wie sie es tun würden, wenn sie sich außerhalb der Einzelhandelseinrichtung getroffen hätten. Von der Firma produzierte Literatur, Banner oder Schilder dürfen nur auf einem Regal, einer Theke oder an einer Wand ausgestellt werden und müssen für sich allein stehen. Produkte oder Dienstleistungen dürfen nicht aus einem Regal verkauft oder aus einer Auslage zum Kauf durch einen Kunden entnommen werden. Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens dürfen nicht in Einzelhandelsgeschäften verkauft werden, auch nicht nach Vereinbarung, wenn in dem Geschäft Konkurrenzprodukte oder -dienstleistungen verkauft werden. Von Zeit zu Zeit kann das Unternehmen Richtlinien und Regeln bekannt geben, die die Beschränkungen für den Verkauf in Einzelhandelsgeschäften erweitern oder einschränken.

17. Verbot der Zusammenarbeit mit anderen Marketingunternehmen für Wasseraufbereitung.

a. Es würde die grundlegende Vertriebshändlerbeziehung untergraben, wenn unabhängige Vertriebspartner konkurrierende Produkte zur Wasseraufbereitung, Wasserfiltration oder Umwandlung in alkalisches Wasser vermarkten würden. Solange ein unabhängiger Vertriebspartner seinen Status als solcher beibehalten möchte, darf er keine Produkte zur Wasseraufbereitung, Wasserfiltration oder Umwandlung in alkalisches Wasser verkaufen oder vermarkten, die den vom Unternehmen verkauften Produkten ähnlich sind.
b. Der 6A2-3-Bonus steht nur unabhängigen Vertriebspartnern zur Verfügung, die ausschließlich für das Unternehmen im Direktvertrieb/MLM-Geschäft tätig sind.

18. Verbot des Verkaufs von Kangen Wasser®

Der direkte oder indirekte Verkauf von Kangen Wasser® oder anderem Wasser, das mit einem Enagic®-Gerät hergestellt wurde, ist streng verboten. Dieses Verbot umfasst alle Verkäufe von Kangen Wasser®,

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

bei denen eine Person Wasser in Flaschen oder auf andere Weise von einem Enagic®-Gerät erhält. Für den Vertrieb von Kangen Wasser® darf keine "Spende", "Mitgliedsgebühr" oder andere Summe(n) erhoben werden. Die Erhebung von Gebühren für den Stromverbrauch oder die allgemeine Nutzung des Geräts ist ebenfalls verboten. Diese werden als Geschäftskosten betrachtet und sollten vom unabhängigen Vertriebspartner bezahlt werden. Jeder Verstoß gegen diesen Artikel stellt einen Grund für die Beendigung des Vertriebspartnerstatus dar.

Die kostenlose Abgabe von Kangen Wasser® in Flaschen an einen potenziellen Käufer ist gestattet. Jegliche Etikettierung auf der Flasche oder an der Flasche ist jedoch strengstens untersagt, da sie den Eindruck erwecken könnte, dass es sich bei der Wasserprobe um "abgefülltes" oder "zum Wiederverkauf bestimmtes" Wasser handelt (und nicht nur um eine kostenlose Probe, die von Person zu Person abgegeben wird), was einen Verstoß gegen staatliche oder örtliche Vorschriften über das "Abfüllen" und/oder den Verkauf von "abgefülltem Wasser" darstellt.

19. Verfahren für die Genehmigung von Veranstaltungen

Die Genehmigung von Veranstaltungen gewährleistet eine kohärente und professionelle Repräsentation des Unternehmens, die mit den Unternehmenszielen übereinstimmt und die geltenden Vorschriften einhält.

a. Von Dritten organisierte Veranstaltungen/Messen

Die Vertriebspartner müssen die Art der Veranstaltung und die Materialien, die sie zu verwenden gedenken, angeben. Mit schriftlicher Genehmigung des Unternehmens können Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens von unabhängigen Vertriebspartnern auf Messen ausgestellt werden. Anträge auf Teilnahme an Messen müssen mindestens zwei Wochen vor der Messe schriftlich beim Unternehmen eingereicht werden. Die schriftliche Genehmigung des Unternehmens muss vor der Teilnahme an der Messe vorliegen. Sofern keine schriftliche Genehmigung des Unternehmens vorliegt, sind die Produkte oder Dienstleistungen des Unternehmens, die einzigen Produkte oder Dienstleistungen, welche auf dem Messestand angeboten werden dürfen. Es wird keine Genehmigung für die Teilnahme an Veranstaltungen erteilt, die das Image oder die Integrität des Unternehmens gefährden könnten.

b. Interne Vertriebspartnerveranstaltungen

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Die Vertriebspartner müssen das Unternehmen über die Materialien informieren, die sie auf der internen Veranstaltung zu verwenden gedenken. Etwaige Teilnehmergebühren müssen ausschließlich durch die entstandenen Kosten (z. B. Mietkosten, bereitgestellte Lebensmittel usw.) gerechtfertigt sein, da von den Vertriebspartnern in der Regel erwartet wird, dass sie die Veranstaltungen kostenlos besuchen. Interne Veranstaltungen sollten sich auf die Unterstützung und Schulung anderer Vertriebshändler konzentrieren und nicht darauf abzielen, durch den Verkauf von Eintrittskarten Einnahmen oder finanzielle Gewinne zu erzielen.

20. Zugewiesenes Territorium

Unabhängigen Vertriebspartnern werden keine exklusiven Gebiete für Marketingzwecke zugewiesen, noch wird ein unabhängiger Vertriebspartner andeuten oder angeben, dass er/sie ein exklusives Gebiet hat. Es gibt keine geografischen Beschränkungen für das Sponsoring unabhängiger Vertriebspartner oder den weltweiten Verkauf von Produkten in allen zugelassenen Ländern, in denen das Unternehmen zur Ausübung seiner Geschäftstätigkeit registriert ist.

21. Internationale Verkäufe

Unabhängige Vertriebspartner, die sich für ein internationales Sponsoring entscheiden, dürfen dies nur in Ländern tun, in denen das Unternehmen oder seine Muttergesellschaft für die Ausübung ihrer Geschäftstätigkeit registriert ist, und müssen die Regeln für die Tätigkeit eines Vertriebspartners des Unternehmens in diesem Land vollständig einhalten. Jeder Verstoß gegen diese Regel stellt eine wesentliche Verletzung dieses Vertrags dar und ist ein Grund für die sofortige Beendigung der Vertriebspartnerschaft.

Vertriebspartner dürfen für sich selbst keine Produkte aus anderen Ländern als demjenigen, in dem sie als Vertriebshändler registriert sind, kaufen.

22. Änderung des Firmennamens

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, die Änderung des Firmennamens eines unabhängigen Vertriebspartners sowie die Gründung von Partnerschaften, Kapitalgesellschaften und Treuhandgesellschaften aus Gründen der Steuer- und Nachlassplanung sowie der beschränkten Haftung zu genehmigen oder abzulehnen. Wenn das Unternehmen einer solchen Änderung zustimmt, müssen der Name der Organisation und die Namen der Direktoren der Organisation zusammen mit einer Sozialversicherungsnummer oder einer Bundesidentifikationsnummer auf dem Vertragshändlerantrag erscheinen. Es ist verboten, Änderungen vorzunehmen, um zu versuchen, die Regeln des Unternehmens in Bezug auf Razzien, Anwerbung, Targeting, Cross-Sponsoring oder Einmischung zu umgehen oder zu verletzen.

23. Beendigung der Vertriebspartnerschaft

Der Vertriebspartnervertrag kann jederzeit und ohne Angabe von Gründen durch den unabhängigen Vertriebspartner gekündigt werden. Alle Kündigungen werden ab dem Datum akzeptiert und wirksam, an dem das Unternehmen schriftlich benachrichtigt wurde. Mit dem Datum der wirksamen Kündigung verliert der unabhängige Vertriebspartner alle Privilegien der Führung und der Downline-Organisation und hat keinen Anspruch mehr auf Provisionen, Boni oder Preise. Er/sie kann nicht für die Produkte des Unternehmens werben, sie verkaufen oder fördern oder Produkte des Unternehmens kaufen.

Das Unternehmen prüft einen Antrag auf Wiedereinsetzung eines "zurückgetretenen unabhängigen Vertriebspartners" nach dem Rücktrittsdatum. Als Teil des Antrags muss sich der ehemalige unabhängige Vertriebspartner verpflichten, die bestehenden Anforderungen der Vertriebspartnervereinbarung und der Richtlinien und Verfahren einzuhalten. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, einen solchen Antrag auf Wiederaufnahme nach eigenem Ermessen anzunehmen oder abzulehnen. Es liegt auch im Ermessen des Unternehmens, den ehemaligen unabhängigen Vertriebspartner in seiner früheren Position oder in einer geringeren Position als Bedingung für die Wiedereinstellung wieder einzustellen.

24. Änderung der Produkt- oder Dienstleistungspreise

Das Unternehmen ist berechtigt, die Preise für Produkte und Dienstleistungen jederzeit und ohne Vorankündigung zu ändern und Änderungen in der Erklärung der Grundsätze und Verfahren vorzunehmen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

25. Recht auf Widerruf

Alle vermittelten Verträge sind innerhalb von 14 Tagen ohne Angabe von Gründen aufgrund des gesetzlichen Widerrufsrechts für Verbraucher widerrufbar, vorausgesetzt, das Produkt ist intakt, unbeschädigt und entspricht den für die Kategorie geltenden Hygienestandards, nach Überprüfung durch das Unternehmenspersonal. Über den Widerruf ist das Unternehmen deutlich und schriftlich zu informieren. Die unbenutzten Produkte müssen innerhalb von vierzehn Tagen nach der Mitteilung zurückgesandt werden. Die Kosten der Rücksendung hat der Kunde zu tragen.

Im Falle der Ausübung des Widerrufsrechts wird dem betreffenden Subjekt nicht gestattet, vor Ablauf einer Frist von sechs (6) Monaten eine neue Bestellung aufzugeben.

26. Upgrades.

Der Umtausch eines Geräts gegen ein Upgrade muss von der für das jeweilige Verkaufsgebiet zuständigen Vertriebsstelle genehmigt werden. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, einen solchen Umtausch nach eigenem Ermessen abzulehnen. Der Umtausch einer unbenutzten, neuen Maschine gegen ein anderes Modell ist innerhalb von vierzehn Tagen nach dem Kauf der Maschine zulässig. Preisdifferenz und Lieferkosten muss der Käufer tragen.

27. Signaturprodukte des Unternehmens

Das Markenzeichen des Unternehmens ist ein Produkt, welches die Wasseraufbereitung im Zusammenhang mit der Reinigung und Einstellung des Alkaligehalts umfasst. Dieses Markenprodukt ist für die Markenbildung und das Image des Unternehmens von grundlegender Bedeutung. Obwohl es unabhängigen Vertriebshändlern freisteht, im Rahmen der Richtlinien des Unternehmens Produkte von Drittanbietern zu verkaufen, darf ein unabhängiger Vertriebshändler während der Dauer des Vertriebsverhältnisses keine Produkte verkaufen, die das Markenprodukt des Unternehmens betreffen, d. h. Produkte, die eine Wasseraufbereitung zur Reinigung und Anpassung des Alkaligehalts beinhalten. Ein Verstoß gegen diese Bestimmung kann zur Beendigung der Vertriebspartnerschaft führen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-
93657000
Fax +49-(0)211-93657027

28. Verbot von Raiding und Cross-Solicitation von Produkten oder anderen MLM- und/oder Geschäftsmöglichkeiten

Das Unternehmen nimmt seine Verantwortung ernst, den Lebensunterhalt seiner Vertriebsmitarbeiter und die harte Arbeit, die in den Aufbau einer Vertriebsorganisation investiert wurde, zu schützen. Überfall- und Abwerbeaktivitäten eines Vertriebspartners gegenüber anderen Mitgliedern der Vertriebsorganisation in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen, die nicht dem Unternehmen angehören, sowie in Bezug auf andere MLM-/Geschäftsmöglichkeiten untergraben das Marketingprogramm des Unternehmens erheblich und beeinträchtigen die Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinem Vertriebspersonal. Es zerstört auch den Lebensunterhalt anderer Vertriebspartner, die hart gearbeitet haben, um ihr eigenes Geschäft, ihre Verkäufe und die Vorteile, die sie durch ihre Hilfe beim Aufbau der Vertriebsorganisation verdient haben, aufzubauen.

Aus diesem Grund werden unabhängige Vertriebspartner zu keiner Zeit direkt oder indirekt an andere unabhängige Vertriebspartner Produkte oder Dienstleistungen von anderen Unternehmen verkaufen oder für diese werben oder in irgendeiner Weise bei anderen unabhängigen Vertriebspartnern für Geschäftsmöglichkeiten in Marketingprogrammen anderer MLM- oder Geschäftsgelegenheitsunternehmen werben. Der unabhängige Vertriebspartner wird sich nicht an Rekrutierungs- oder Werbemaßnahmen beteiligen, die auf andere unabhängige Vertriebspartner für Gelegenheiten oder Produkte anderer Direktvertriebsunternehmen oder Geschäftsgelegenheiten abzielen, weder direkt noch indirekt, durch ihn selbst oder in Verbindung mit anderen, noch wird ein unabhängiger Vertriebspartner direkt oder indirekt an Einmischungs-, Raiding- oder Aufforderungsaktivitäten von unabhängigen Vertriebspartnern für andere Direktvertriebsunternehmen oder Geschäftsgelegenheiten teilnehmen. Sofern keine schriftliche Genehmigung des Unternehmens vorliegt, umfasst dieses Verbot auch den Verkauf oder die Werbung für Produkte oder Dienstleistungen anderer Unternehmen bei Veranstaltungen, die für den Verkauf, die Verkaufsförderung, die Rekrutierung von Mitarbeitern für Schulungen, Vorführungen usw. des Unternehmens organisiert werden. Dieses Verbot der gezielten Ansprache, der Einmischung, der Anwerbung und des Raidings gilt während der Laufzeit des Vertriebspartnervertrags und für einen Zeitraum von drei (3) Jahren nach Beendigung des Vertriebspartnervertrags.

Während der Laufzeit dieser Vereinbarung und für drei (3) Jahre nach deren Beendigung darf ein unabhängiger Vertriebspartner weder direkt noch indirekt unabhängige Vertriebspartner anwerben, um anderen Direktvertriebs- oder Network-Marketing-Unternehmen beizutreten, noch darf er unabhängige Vertriebspartner direkt oder indirekt auffordern, Dienstleistungen oder Produkte zu kaufen, oder in irgendeiner anderen Weise die vertraglichen Beziehungen zwischen dem Unternehmen und seinen unabhängigen Vertriebspartnern stören.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Aufgrund der Einzigartigkeit und der charakteristischen Merkmale des Unternehmens im Bereich der Wasseraufbereitung und der damit verbundenen Assoziation mit dem Unternehmen sowie aufgrund der damit verbundenen Verwirrung und des Konflikts, der entstehen kann, dürfen sich unabhängige Händler nicht an der Vertretung oder dem Verkauf von Wasseraufbereitungssystemen beteiligen, die von einem anderen Unternehmen angeboten werden.

29. Verschwiegenheitspflicht des Anbieters

Die Geschäftsbeziehungen des Unternehmens zu seinen Verkäufern, Herstellern und Lieferanten sind vertraulich. Ein unabhängiger Vertriebspartner darf sich weder direkt noch indirekt mit einem Vertreter eines Lieferanten oder Herstellers des Unternehmens in Verbindung setzen oder mit ihm sprechen, es sei denn, es handelt sich um eine vom Unternehmen gesponserte Veranstaltung, bei der der Vertreter auf Wunsch des Unternehmens anwesend ist. Ein Verstoß gegen diese Vorschrift kann zur Kündigung des Vertragsverhältnisses und zu möglichen Schadensersatzansprüchen führen, wenn die Zusammenarbeit mit dem Lieferanten/Hersteller durch den Kontakt des Vertriebspartners beeinträchtigt wird.

30. Rückgewinnung der Kommission

Das Unternehmen hat Anspruch auf Rückzahlung aller Provisionen, die zuvor für einen Produkt-/Dienstleistungsverkauf gezahlt wurden, wenn der Produkt-/Dienstleistungsverkauf storniert oder widerrufen wird (z. B. Inkassotätigkeit führt zu gerichtlichen oder weiteren Maßnahmen), oder wenn eine Rückzahlung für einen abgebrochenen Kauf erfolgt. Das Unternehmen wird die Provision durch Anpassung der nächsten Scheckzahlung des Vertriebspartners zurückfordern. Falls keine Provision für eine Anpassung zur Verfügung steht, muss der unabhängige Vertriebspartner, der die Provision erhalten hat, die für den "stornierten Verkauf" gezahlte Provision innerhalb von 30 Tagen nach der Rückzahlungsaufforderung des Unternehmens zurückzahlen.

Alle Konten, die seit drei (3) Monaten oder länger unbezahlt sind, werden an die Inkassoabteilung übertragen. Alle damit verbundenen Provisionen für Verkäufe an diese Konten werden auf 50 % des angegebenen Provisionssatzes reduziert. Zusätzliche Kosten, die mit weiteren Inkassotätigkeiten verbunden sind (z. B. Rechtskosten), können von jeder berechtigten Provision abgezogen werden.

31. Vertraulichkeit von Downline-Informationen

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Der unabhängige Vertriebspartner erkennt an, dass alle vom Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen über seine Downlines Eigentum des Unternehmens und vertraulich sind und dem unabhängigen Vertriebspartner vertraulich übermittelt werden. Der unabhängige Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, diese Informationen weder direkt noch indirekt an Dritte weiterzugeben, noch die Informationen zu nutzen, um während oder nach der Laufzeit des Vertriebspartnervertrags direkt oder indirekt mit dem Unternehmen in Wettbewerb zu treten. Der Vertriebspartner und das Unternehmen sind sich einig, dass das Unternehmen ohne diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung die vertraulichen Informationen nicht an den Vertriebspartner weitergeben würde.

32. Datenschutzbestimmungen

Die Dokumente und Mitteilungen von Enagic unterliegen den Datenschutzrichtlinien von Enagic in Übereinstimmung mit der Richtlinie 95/46/EG (General Data Protection Regulation).

Das Unternehmen sammelt Informationen von unabhängigen Vertriebshändlern während des Bewerbungsverfahrens und von Zeit zu Zeit, wenn dies für interne Zwecke wie die Einhaltung staatlicher und europäischer Gesetze und Vorschriften erforderlich ist. Das Unternehmen sammelt auch Informationen durch die Verwendung von "Cookies", wenn Online-Transaktionen über die Website des Unternehmens durchgeführt werden. Die gesammelten Informationen können unter anderem dazu verwendet werden, die Erfahrungen der unabhängigen Vertriebspartner zu personalisieren, die Website und den Service des Unternehmens zu verbessern, Transaktionen zu verarbeiten, regelmäßige Korrespondenz zu versenden und Marketinginitiativen zu verwalten. Das Unternehmen setzt eine Reihe von Sicherheitsmaßnahmen ein, um die Sicherheit der erfassten Daten zu gewährleisten.

Das Unternehmen verkauft oder handelt nicht mit den gesammelten Informationen. Das Unternehmen gibt Informationen nur weiter, soweit dies gesetzlich zulässig oder erforderlich ist, sowie an Drittanbieter (z. B. Kreditkartenabwicklungsunternehmen) für unsere täglichen Geschäftszwecke. Außerhalb dieser Parameter gibt das Unternehmen die Daten von Händlern oder Nutzern nur mit deren Zustimmung weiter.

33. Personenstand und Rechtsnachfolge

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Sofern das Unternehmen während des Antragsverfahrens nicht ausdrücklich schriftlich darauf verzichtet, betrachtet das Unternehmen jedes Ehepaar als einen einzigen Vertriebspartner. Ehepartner können sich gegenseitig direkt sponsern, aber sie dürfen nicht in verschiedenen Sparten gesponsert werden. Wenn das Unternehmen feststellt, dass der zweite Ehepartner aus irgendeinem Grund in einer anderen Sparte gesponsert wurde, behält sich das Unternehmen das Recht vor, den Status dieses Ehepartners von einem Vertriebspartner in einen Benutzer zu ändern oder die Vertriebspartnerschaft auf seinen oder ihren Upline-Vertriebspartner zu übertragen. Wenn ein Ehepartner bereits Vertriebspartner ist, kann der nicht teilnehmende Ehepartner Vertriebspartner werden, muss aber derselben Vertriebspartnerschaft wie sein Ehepartner beitreten oder direkt von ihm gesponsert werden. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jeden Antrag auf eine neue Vertriebspartnerschaft abzulehnen. Im Falle einer Scheidung sollten die beteiligten Parteien das Unternehmen darüber informieren, wie die Vertriebspartnerschaft danach weitergeführt werden soll. Andernfalls erkennt das Unternehmen die rechtskräftige gerichtliche oder gerichtsähnliche Verfügung über die Vertriebspartnerschaft an.

1. Heirat: Zwei unabhängige Vertriebspartner, die heiraten, nachdem sie ihr eigenes Vertriebsunternehmen gegründet haben, können ihr bestehendes Vertriebsunternehmen weiter betreiben.

2. Scheidung: Im Falle einer Scheidung zwischen einem Ehepaar, das unter einer gemeinsamen Vertriebspartnerschaft registriert ist, verpflichten sie sich, das Unternehmen darüber zu informieren, wer die Verantwortung für die Vertriebspartnerschaft auf eine der folgenden Arten übernimmt:

   a) Schriftliche, notariell beglaubigte und von beiden Parteien unterzeichnete Vereinbarung, aus der hervorgeht, wer die Vertriebspartnerschaft behält.
   b) Ein Gerichtsbeschluss, der festlegt, wer das Sorgerecht für die Vertriebspartnerschaft erhält
   c) Eine Mitteilung über die Beibehaltung der gemeinsamen Vertriebspartnerschaft und eine Vereinbarung, diese gemeinsam zu führen.
   d) Die geschiedenen unabhängigen Vertriebspartner können sich um eine neue Vertriebspartnerschaft bewerben, ohne die erforderliche Frist von sechs (6) Monaten abwarten zu müssen.

3. Tod: Beim Tod eines unabhängigen Vertriebspartners können die Rechte und Pflichten der Vertriebspartnerschaft auf den rechtmäßigen, gesetzlich verbrieften Erben übergehen, sofern diese Person einen neuen Antrag auf Vertriebspartnerschaft zusammen mit einer Kopie der Sterbeurkunde ausgefüllt hat.

4. Arbeitsunfähigkeit: Sollte ein unabhängiger Vertriebspartner zu körperlich eingeschränkt sein, bzw. starke Verletzungen erleiden, sodass er/sie nicht mehr in der Lage ist, die erforderlichen Pflichten

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

eines unabhängigen Vertriebspartners zu erfüllen, wird der gesetzliche Vertreter oder Vormund dieses unabhängigen Vertriebspartners tätig:

a. Setzen Sie sich innerhalb von dreißig (30) Tagen nach der Verletzung, bzw. des Eintritts der Arbeitsunfähigkeit mit dem Unternehmen in Verbindung und informieren Sie das Unternehmen über den Status des unabhängigen Vertriebspartners und die Pläne für die künftige Verwaltung oder Kündigung der Vertriebspartnerschaft;
b. Legen Sie eine notariell beglaubigte oder gerichtlich bestätigte Kopie der Bestellung als gesetzlicher Vertreter oder Vormund vor;
c. Legen Sie eine notariell beglaubigte oder gerichtlich bestätigte Kopie der Urkunde vor, die das Recht begründet, die Geschäfte des Unternehmens zu führen;
d. Sollte der gesetzliche Vertreter oder der Vormund beabsichtigen, die Geschäfte der Vertriebspartnerschaft fortzuführen, füllt er/sie einen neuen Antrag für die Vertriebspartnerschaft aus und erhält die erforderliche Schulung, die dem Niveau des körperlich eingeschränkten unabhängigen Vertriebspartners zum Zeitpunkt des Eintritts in die Arbeitsunfähigkeit entspricht. Diese Anforderungen müssen innerhalb einer Frist von sechs (6) Monaten erfüllt werden.

34. Übertragung der Vertriebspartner-ID

Alle Personen, die unabhängige Vertriebspartner werden möchten, müssen das normale Bewerbungsverfahren durchlaufen. Der Kauf eines Produkts von einem bestehenden Vertriebspartner, ob neu oder gebraucht, qualifiziert eine Person nicht dazu, ein unabhängiger Vertriebspartner zu werden.

Es ist verboten, eine Vertriebspartnerschaft zu kaufen oder verkaufen.

Die Übertragung einer Vertriebs- oder Marketingposition oder anderer Vertriebsrechte ist ausschließlich unter den folgenden Bedingungen zulässig:

a. Unmittelbare Familienangehörige: Dazu gehören Verwandte ersten Grades und Ehepaare. Das Unternehmen ist berechtigt zusätzliche Unterlagen anzufordern, um die familiäre Verbindung zwischen dem Veräußerer und dem Erwerber zu überprüfen.
b. Zusammenlebende, die denselben gemeldeten Wohnsitz haben: Zur Erleichterung des Vertriebs muss der Nachweis des gemeinsamen Wohnsitzes erbracht werden.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

c. Von einer Firma zu einer Einzelperson oder umgekehrt: Diese Übertragung ist nur auf den Verwalter der Firma beschränkt und hängt von der Vorlage der Firmenbescheinigung ab. Änderungen in der Verwaltung des Unternehmens müssen Enagic mitgeteilt werden.

Einschränkungen:

a) Tokurei-Code-Einschränkungen: Namensänderungen sind für Tokurei-Codes nicht zulässig.
b) Klärung ausstehender Verpflichtungen: Die Änderung kann nur vorgenommen werden, wenn keine ausstehenden Verpflichtungen, wie z. B. ausstehende Provisionen oder Zahlungen an das Unternehmen, bestehen.
c) Kaufzeitpunkt und -bedingungen: Änderungen sind erst sechs (6) Monate nach dem Kauf des Geräts zulässig, sofern keine ausstehenden oder ausgesetzten Zahlungen vorliegen.
d) Begrenzung der Geschäftscodes: Der Empfänger kann nicht mehr als sechs Geschäftscodes besitzen.
e) Ausschluss von unzurechnungsfähigen Personen oder Minderjährigen: Änderungen für unzurechnungsfähige Personen oder Minderjährige sind nicht zulässig.
f) Rechtsstreitigkeiten: Namensänderungen im Rahmen von Rechtsstreitigkeiten werden nicht akzeptiert.
g) Einhaltung der Gesetzgebung: Änderungsanträge, die darauf abzielen, die Rechtsvorschriften zu umgehen, werden nicht berücksichtigt.

Die Übertragungsvereinbarung muss dem Unternehmen zur Überprüfung vorgelegt werden, um eine schriftliche Genehmigung zu erhalten, die im alleinigen Ermessen des Unternehmens liegt.

Ein unabhängiger Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnerschaft überträgt, ist für einen Zeitraum von mindestens sechs (6) Monaten nach der Übertragung nicht berechtigt, sich erneut als unabhängiger Vertriebspartner zu qualifizieren. Die Entscheidung des Unternehmens über die Ablehnung oder Genehmigung der vorgeschlagenen Übertragung einer Vertriebspartnerschaft ist endgültig.

Für die Änderung des Vertriebskopfes ist die Zustimmung des verweisenden 6A erforderlich.

Enagic behält sich das Recht vor, Anträge auf Namensänderung nach eigenem Ermessen anzunehmen oder abzulehnen.

Für die Dauer von drei (3) Jahren nach der Übertragung erklärt sich ein unabhängiger Vertriebspartner damit einverstanden, das Geschäft des Unternehmens weder direkt noch indirekt zu stören, zu schädigen, zu beeinträchtigen oder zu beeinträchtigen, sei es durch Einmischung oder Überfall auf seine Mitarbeiter oder Vertriebspartner, durch Störung seiner Beziehungen zu Kunden, Agenten, Vertretern, Vertriebspartnern, Lieferanten, Verkäufern oder Herstellern oder auf andere Weise. Unter "stören" oder

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

"einmischen" versteht man unter anderem die direkte oder indirekte Werbung für andere Direktvertriebsmöglichkeiten oder Produkte oder Dienstleistungen anderer Direktvertriebsunternehmen. Ein unabhängiger Vertriebspartner, der seine Vertriebspartnerschaft verkaufen oder übertragen möchte, muss diese Bestimmung vor dem Abschluss des Verkaufs oder der Übertragung seiner Vertriebspartnerschaft anerkennen und ihr zustimmen.

35. Rechte der Firma

Das Unternehmen behält sich ausdrücklich das Recht vor, Preise, Regeln und Vorschriften, Richtlinien und Verfahren, Produktverfügbarkeit und den Vergütungsplan zu ändern oder zu ergänzen. Nach schriftlicher Benachrichtigung werden solche Änderungen automatisch als Teil der Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und dem Vertriebspartner aufgenommen. Die Bekanntgabe von Änderungen durch das Unternehmen kann per Post, E-Mail, Fax, Veröffentlichung auf der Website des Unternehmens, in Newslettern oder Zeitschriften des Unternehmens usw. erfolgen, ist jedoch nicht darauf beschränkt.

Enagic behält sich das Recht vor, alle endgültigen Entscheidungen bezüglich der Auslegung der in diesen Richtlinien und Verfahren genannten Artikel zu treffen. Die endgültige Entscheidung des Unternehmens, die auf der Auslegung der in den Richtlinien und Verfahren genannten Artikel beruht, ist sofort wirksam. Alle unabhängigen Vertriebspartner sind verpflichtet, die Entscheidung des Unternehmens bezüglich der Auslegung der Artikel dieser Richtlinien und Verfahren zu befolgen.

36. Rechtsperson Vertriebspartnerschaft

Ein Unternehmenseigentümer kann bis zu sechs (6) Vertriebspartnerschaften im Unternehmen haben (einschließlich derjenigen, die er als Einzelperson besitzt), solange sie sich innerhalb derselben Vertriebspartnerschaft befinden. Die erlaubten sechs (6) Vertriebspartnerschaften können eine Kombination aus Kangen Wasser Geschäftskonten, Ukon DD und/oder Ukon Sigma Konten beinhalten. Kein unabhängiger Vertriebspartner darf ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Unternehmens an mehr als sechs (6) unabhängigen Vertriebspartnerschaften in irgendeiner Form beteiligt sein. Dies wird nur unter den extremsten und außergewöhnlichsten Umständen in Betracht gezogen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Eine Vertriebspartnerschaft kann ihren Status unter demselben Sponsor von einer Einzelperson zu einer Geschäftseinheit oder von einer Art von Einheit zu einer anderen ändern, wenn die Unterlagen ordnungsgemäß und vollständig sind. Um eine neue Vertriebspartnerschaft als juristische Person zu gründen oder den Status in eine juristische Person zu ändern, muss ein unabhängiger Vertriebpartner beim Hauptsitz des Unternehmens ein Antragsformular für Änderungen anfordern. Mit der Einreichung dieses Formulars bestätigt der Vertriebspartner, dass innerhalb von drei (3) Monaten vor der Einreichung des Formulars keine Person, die ein Interesse an dem Geschäft hat, an einer Vertriebspartnerschaft beteiligt war (es sei denn, es handelt sich um die Fortführung einer bestehenden Vertriebspartnerschaft, die ihre Geschäftsform ändert).

Wer ein unabhängiger Vertriebspartner werden und Zugang zum Geschäft erhalten möchte, hat die Möglichkeit, dies über das "Tokurei"-Programm zu tun, das den Beitritt ohne die Notwendigkeit eines vorherigen Kaufs des Geräts ermöglicht. Das Programm ist speziell für Personen konzipiert, die kommerzielle Aktivitäten aufnehmen möchten. Daher ist der Zugang zu diesem Programm an die Bedingung geknüpft, dass der Interessent einen Verkauf erzielt, der einem neuen Kunden zugeschrieben werden kann.

37. Garantie für Eigentümer

Obwohl das Unternehmen unabhängigen Vertriebspartnern die Möglichkeit geboten hat, ihr Vertriebsunternehmen als Kapitalgesellschaft, LLC, Treuhandgesellschaft oder Personengesellschaft zu führen, stehen diese Unternehmen unter der Kontrolle ihrer Eigentümer und Auftraggeber, wobei die Handlungen einzelner Eigentümer oder Begünstigter das Geschäft des Unternehmens beeinflussen können. Daher wird vereinbart, dass die Handlungen einzelner Eigentümer oder Nutznießer, soweit sie sich auf das Unternehmen und die Vertriebspartnerschaft auswirken können, auch für das Geschäft des Unternehmens entscheidend sind. Daher wird vereinbart, dass Handlungen der Aktionäre, leitenden Angestellten, Direktoren, Treuhänder, Begünstigten, Vertreter, Angestellten oder anderer verbundener oder interessierter Parteien und die Handlungen dieser Parteien, die im Widerspruch zu den Richtlinien des Unternehmens stehen, der Körperschaft, dem Vertrauen oder der Partnerschaft zugerechnet werden.

Für den Fall, dass einer der Anteilseigner, leitenden Angestellten, Direktoren, Treuhänder, Begünstigten, Bevollmächtigten, Angestellten oder sonstigen verbundenen Parteien seine Eigentumsrechte an der Vertriebspartnerschaft aufgibt, werden alle Verstöße dieser Parteien, die weiterhin direkt oder indirekt ein wirtschaftliches Interesse an der Vertriebspartnerschaft haben, der Vertriebspartnerschaft zugerechnet.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

38. Mitglieder desselben Haushalts; Verantwortung

Die Mitglieder des Haushalts des unabhängigen Vertriebspartners sollten gemeinsam unter derselben Vertriebspartnerschaft arbeiten, es sei denn, diese Richtlinien und Verfahren erlauben etwas anderes. Unter Haushalt versteht man Ehemann, Ehefrau und Angehörige. Kinder, die volljährig sind und mindestens 18 Jahre alt sind, gelten nicht als Teil des Haushalts ihrer Eltern, wenn sie unter derselben Vertriebspartnerschaft tätig sind.

Das Unternehmen erkennt an, dass Mitglieder desselben Haushalts zu konkurrierenden Direktvertrieben gehören können. Obwohl die Handlungen der Parteien in der Regel in gutem Glauben erfolgen, kann es unter bestimmten Umständen zu einem Missbrauch der Beziehungen kommen, wenn das nicht dem Unternehmen angeschlossene Haushaltsmitglied die Organisation des Unternehmens anwirbt, umworben oder angegriffen wird. Der unabhängige Vertriebspartner ist am besten in der Lage, Raid- oder Cross-Sponsoring-Aktivitäten seines nicht dem Unternehmen angeschlossenen Haushaltsmitglieds zu verhindern, daher werden die Cross-Recruiting-Aktivitäten des nicht dem Unternehmen angeschlossenen Haushaltsmitglieds dem unabhängigen Vertriebspartner zugerechnet.

39. Prämien und Anreize vs. Provisionen - Finanzielle Unterstützung der Gruppe

Wenn unabhängige Vertriebspartner einen außergewöhnlichen Beitrag für das Unternehmen leisten, haben sie Anspruch auf Anreize zur finanziellen Unterstützung der Gruppe (Group Financial Support - GFS). Zu den Faktoren, die einen außergewöhnlichen Beitrag belegen, gehören unter anderem herausragende Verkaufsanstrengungen und eine bemerkenswerte Verkaufsgruppenorganisation. Die GFS-Incentives können unterschiedlich benannt sein, um den Kreis der Berechtigten einzuschränken (z.B. 6A 8-Level Award und 6A23 und höher New Incentive Award), werden jedoch alle nach alleinigem Ermessen des Unternehmens vergeben. GFS-Anreizprämien werden nicht automatisch gezahlt, sondern richten sich nach den Gesamtbemühungen der unabhängigen Vertriebspartner. Unabhängige Vertriebspartner, gegen die eine Verwaltungs- und/oder Disziplinarmaßnahme verhängt wurde, haben keinen Anspruch auf eine Prämie. Der GFS-Incentive soll im Einklang mit der wahren Bedeutung und Mission von Enagic verwendet werden. Top-Führungskräfte können GFS für ihre Downlines und die Markterweiterung ihres Enagic-Geschäfts verwenden. Das bedeutet, dass sie in ihr Enagic-Geschäft reinvestieren, um so vielen Menschen wie möglich auf der ganzen Welt zu helfen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

40. Distributorenstatus und Kriterien für den Provisionsanspruch, Educational-Bonus 6A sowie zusätzliche Anreize (SP, D0, F0)

Der Status des Vertriebspartners zum Zwecke der Provisionsberechnung und der Auszahlung, des Educational-Bonus (6A) sowie etwaiger zusätzlicher Anreize ist abhängig von dem Datum des zuletzt getätigten Direktverkaufes der betroffenen ID.

Mit Abschluss eines Direktverkaufs erlangt der Vertriebspartner den Status „SP“; damit verbunden sind der Anspruch auf die volle Provision sowie die Zuweisung eines „Special Point“ (SP). Dieser Status bleibt für einen Zeitraum von maximal drei (3) Monaten ab dem Datum des letzten Direktverkaufs gültig – oder bis zum Ablauf des Ukon-Programms, sofern zutreffend.

Erfolgen innerhalb von drei (3) Monaten keine weiteren Direktverkäufe, fällt der Status automatisch auf „D0“. Dies hat den Verlust des „Special Point“ sowie des Anspruchs auf 50 % der Provisionen, des Educational-Bonus (6A) und etwaiger weiterer Anreize zur Folge.

Bleiben Direktverkäufe über einen zusammenhängenden Zeitraum von sechs (6) Monaten aus, wechselt der Vertriebspartner in den Status „F0“; damit entfällt der Anspruch auf Provisionen, den Educational-Bonus (6A) sowie sonstige Anreize.

Um die Effizienz und Funktionsfähigkeit des Distributoren-Netzwerkes zu gewährleisten, behält sich das Unternehmen das Recht vor, in Einzelfällen eine Zuordnung von Vertriebspartnern, die seit mehr als zwölf (12) Monaten den Status „F0“ innehaben, in ein anderes Team zu prüfen und genehmigen. Jedoch hat dies die Auflösung der bis dato bestehenden IDs zur Folge.

Der Anspruch auf Provisionen, den Educational-Bonus (6A) und weitere Anreize richtet sich in jedem Fall nach dem Status des Distributors zum Zeitpunkt des Verkaufsabschlusses.

41. Kangen UKON Vertriebspartnerschaften

Kangen UKON Vertriebspartnerschaften berechtigen den Kontoinhaber automatisch zu einer unabhängigen Enagic-Vertriebspartnerschaft für Kangen Wasser® Maschinen. Alle Bestimmungen der globalen Richtlinien und Verfahren von Enagic gelten für Kangen UKON-Vertriebspartner, einschließlich, aber nicht beschränkt auf ihren Status als unabhängige Vertragspartner, es sei denn, sie sind ausdrücklich als nicht anwendbar gekennzeichnet.

42. Zahlungsverzug

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Eine Vertriebspartnerschaft wird gekündigt, wenn ein unabhängiger Vertriebspartner mit der Bezahlung von Produktkäufen beim Unternehmen in Verzug gerät. Wenn ein unabhängiger Vertriebspartner entweder als Nutzer oder als unabhängiger Vertriebspartner Produkte kauft und anschließend mit der Zahlung in Verzug gerät, wird die Vertriebspartnerschaft mit sofortiger Wirkung beendet. Die vorstehende Regel gilt für einen unabhängigen Vertriebspartner in seiner Eigenschaft als Einzelperson, der in Verzug gerät, oder für ein Unternehmen.

43. Disziplinarmaßnahmen

Verstöße von unabhängigen Vertriebspartnern gegen die Richtlinien und Verfahren, den Vertriebspartnervertrag, die Geschäftsbedingungen oder illegales, betrügerisches, irreführendes oder unethisches Geschäftsverhalten können nach alleinigem Ermessen des Unternehmens zu einer oder mehreren Disziplinarmaßnahmen führen.

Progressive Disziplinierung:

1. Erteilung einer schriftlichen Warnung oder Ermahnung: Dem Vertriebspartner wird ein bestimmter Zeitrahmen eingeräumt, um die Richtlinien des Unternehmens zu befolgen und eine unterzeichnete "Zusatzvereinbarung" vorzulegen.
2. a) Kommt der Vertriebspartner den Forderungen des Unternehmens nach, wird der Fall abgeschlossen. b) Kommt er den Forderungen nicht nach und/oder legt er keine unterzeichnete Zusatzvereinbarung vor, muss der Vertriebspartner mit disziplinarischen Maßnahmen nach Ermessen des Unternehmens rechnen, bis die Forderungen erfüllt sind.

Disziplinarmaßnahmen:

a. Verhängung einer Geldbuße, die sofort durchgesetzt oder von künftigen Provisionskontrollen einbehalten werden kann.
b. Einfrieren der Provisionen auf unbestimmte Zeit.
c. Aussetzung, die zu einer Beendigung oder Wiedereinstellung mit Bedingungen oder Einschränkungen führen kann.
d. Neuzuweisung der gesamten oder eines Teils der Organisation eines unabhängigen Vertriebspartners.
e. Aussetzung der Genehmigung zur Durchführung von Sponsoringaktivitäten (Veranstaltungen, Sponsoring, Schulungen, Präsentationen, öffentliche Auftritte im Zusammenhang mit dem Unternehmen

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

f. Beendigung des Vertriebsverhältnisses.

Sollte ein Vertriebspartner für einen erheblichen Verstoß verantwortlich sein, der das Unternehmen gefährdet, wird er/sie suspendiert. Die Dauer einer solchen Suspendierung richtet sich nach der Schwere des Verstoßes.

Sollte ein Vertriebspartner nach einem ersten Verstoß erneut gegen die Unternehmensrichtlinien verstoßen, werden die Sanktionen wie folgt abgestuft:

Sanktion 1: Aussetzung der Provisionen für einen Monat

Sanktion 2: Aussetzung von Aufträgen für drei Monate

Sanktion 3: Löschung des Kontos

44. Recht auf Kündigung

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine Vertriebspartnerschaft jederzeit zu kündigen, wenn festgestellt wird, dass der unabhängige Vertriebspartner gegen die Bestimmungen des Vertriebspartnervertrags, einschließlich der Bestimmungen dieser Richtlinien und Verfahren in ihrer jeweils gültigen Fassung, oder gegen die Bestimmungen der geltenden Gesetze und Standards des fairen Handels verstoßen hat. Eine solche unfreiwillige Beendigung erfolgt durch das Unternehmen nach eigenem Ermessen. Bei einer unfreiwilligen Beendigung benachrichtigt das Unternehmen den unabhängigen Vertriebspartner per E-Mail an die letzte bei dem Unternehmen für den Vertriebspartner angegebene E-Mail-Adresse. Im Falle einer Kündigung erklärt sich der gekündigte unabhängige Vertriebspartner damit einverstanden, sich selbst nicht mehr als unabhängiger Vertriebspartner zu bezeichnen.

45. Kündigung

a. Wenn die Entscheidung getroffen wird, eine Vertriebspartnerschaft zu beenden, informiert das Unternehmen den unabhängigen Vertriebspartner schriftlich, dass die Vertriebspartnerschaft mit sofortiger Wirkung zum Datum der schriftlichen Mitteilung beendet wird. Die Kündigungsmitteilung wird per Einschreiben an die beim Unternehmen hinterlegte Adresse des unabhängigen Vertriebspartners gesandt.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

b. Der unabhängige Vertriebspartner kann innerhalb von fünfzehn (15) Tagen nach Versand des Einschreibebriefs schriftlich Einspruch gegen die Kündigung einlegen und schriftlich auf die festgestellten Verstöße gegen die Vereinbarung, Richtlinien und/oder Regeln des Unternehmens reagieren. Der Einspruch des unabhängigen Vertriebspartners und/oder die Antwortschreiben müssen innerhalb von zwanzig (20) Tagen nach dem Kündigungsschreiben des Unternehmens beim Unternehmen eingehen. Geht die Berufung nicht innerhalb der Frist von zwanzig (20) Tagen ein, gilt die Kündigung automatisch als endgültig.
c. Legt ein unabhängiger Vertriebspartner rechtzeitig Einspruch gegen die Kündigung ein, prüft das Unternehmen die Kündigung, erwägt weitere geeignete Maßnahmen und informiert den unabhängigen Vertriebspartner über seine Entscheidung. Die Entscheidung des Unternehmens ist endgültig und unterliegt keiner weiteren Überprüfung. Wird die Kündigung nicht rückgängig gemacht, so tritt sie mit dem Datum der ursprünglichen Kündigungsmitteilung des Unternehmens in Kraft. Der gekündigte Vertriebspartner darf nicht erneut als unabhängiger Vertriebspartner gefördert werden.
d. Bei Beendigung einer Vertriebspartnerschaft erlöschen alle Rechte. Er/sie hat keinen Anspruch mehr auf Provisionen, Boni oder Preise. Er/sie darf nicht mehr für die Produkte des Unternehmens werben, sie verkaufen oder fördern oder Produkte des Unternehmens kaufen.

46. Sponsorschaft

Alle unabhängigen Vertriebspartner haben das Recht, andere zu sponsern. Darüber hinaus hat jede Person das Recht, ihren eigenen Sponsor zu wählen. Sollten zwei unabhängige Vertriebspartner den Anspruch erheben, der Sponsor desselben neuen unabhängigen Vertriebspartners zu sein, wird das Unternehmen den ersten Antrag, der beim Hauptsitz des Unternehmens eingeht, als maßgeblich betrachten.

(a) Generell gilt, dass der erste unabhängige Vertriebspartner, der mit einem potenziellen unabhängigen Vertriebpartner sinnvoll zusammenarbeitet, den ersten Anspruch auf das Sponsoring hat, aber dies ist nicht unbedingt entscheidend. Grundlegende Prinzipien des gesunden Menschenverstands und der Rücksichtnahme sollten gelten.

(b) Um seinen unabhängigen Vertriebspartnern die Arbeit zu erleichtern, kann das Unternehmen verschiedene Methoden der Registrierung oder der Information des Unternehmens über neu gesponserte unabhängige Vertriebspartner anbieten, einschließlich der Online-Registrierung. Bis zu dem Zeitpunkt, an dem das Unternehmen einen Antrag in digitaler Form erhält, der alle erforderlichen Informationen sowie die Unterschrift des vorgeschlagenen neuen Vertriebspartners enthält, wird das Unternehmen nur vollständige und korrekte Unterlagen berücksichtigen. Obwohl das Unternehmen

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

versucht, seinen sponsernden Vertriebspartnern eine gewisse Erleichterung zu verschaffen, liegt es daher in der Verantwortung des sponsernden unabhängigen Vertriebspartners, dafür zu sorgen, dass dem Unternehmen ein ausgefüllter und unterzeichneter Vertriebspartnervertrag und vom Herkunfts- und/oder Wohnsitzland rechtmäßig ausgestellte Ausweisdokumente vorgelegt werden, wenn der Sponsor die Anerkennung als offizieller sponsernder unabhängiger Vertriebspartner erwarten kann.

(c) Es gibt keine "Magie" in der Firma oder in jedem Geschäft. Diejenigen, die viel sponsern, aber neuen unabhängigen Vertriebspartnern nicht helfen ihr Geschäft zu entwickeln, haben nur begrenzten Erfolg. Daher liegt es in der Verantwortung des unabhängigen Vertriebspartners, dafür zu sorgen, dass der neue unabhängige Vertriebspartner in den Bereichen des Produkts, des Vergütungsplans, der Richtlinien und Verfahren sowie der professionellen Richtlinien der Network-Marketing-Branche richtig informiert und geschult wird.

(d) Wenn er einen potenziellen unabhängigen Vertriebspartner dazu auffordert, sich dem Netzwerkprogramm des Unternehmens anzuschließen, muss der unabhängige Vertriebspartner Folgendes deutlich erklären:

1. Produkte: Art, Leistung und Qualität der einzelnen Produkte.

2. Vergütigungsplan

3. Richtlinien und Verfahren.

4. Rechte und Pflichten des unabhängigen Händlers.

5. Andere wichtige Punkte, die das Urteil des potenziellen Vertriebspartners beeinflussen werden.

(e) Unabhängige Vertriebspartner sollten niemals falsche Angaben machen, um den Abschluss einer Verkaufsvereinbarung zu fördern oder den Käufer daran zu hindern, die Vereinbarung zu widerrufen oder zu kündigen.

(f) Der Einzelhandelsverkauf ist eine Voraussetzung für das Netzprogramm des Unternehmens.

(g) Jeder unabhängige Vertriebspartner muss sich gegenüber dem potenziellen Käufer mit seinem Namen und seiner Unternehmensidentifikationsnummer ausweisen.

(h) Das Unternehmen bietet keine Preisnachlässe oder andere Zugeständnisse an, und der Vertriebspartner darf auch keine anbieten. Von Vertriebspartnern angebotene Rabatte können ein Grund zur Kündigung der Vertriebspartnerschaft sein.

47. Übertragung der Sponsorschaft

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Eine Übertragung ist nur selten zulässig und wird aktiv verhindert. Die Aufrechterhaltung der Integrität der Sponsorschaft ist für den Erfolg der gesamten Organisation absolut unerlässlich.

(a) Versetzungen werden im Allgemeinen nur in einem von zwei (2) Fällen genehmigt:

1. Im Falle eines unethischen Sponsorings durch den ursprünglichen Sponsor. In solchen Fällen ist das Unternehmen die letzte Instanz.

2. Vollständiger Austritt aus dem Unternehmen und sechs (6) Monate Wartezeit, um sich unter dem neuen Sponsor erneut zu bewerben.

(b) In Fällen von unethischem Sponsoring kann der unabhängige Vertriebspartner mit intakter Downline übertragen werden; in allen anderen Fällen wird die Einzelperson allein übertragen, ohne dass eine Downline aus der ursprünglichen Sponsoring-Linie entfernt wird.

48. Darstellung des Status

In jedem Fall muss jede Erwähnung des unabhängigen Vertriebspartners eindeutig dessen unabhängigen Status verdeutlichen. Verfügt der unabhängige Vertriebspartner beispielsweise über ein Geschäftstelefon, darf dieses nicht unter dem Namen des Unternehmens oder auf eine andere Weise aufgeführt werden, die den Status des unabhängigen Vertragspartners nicht erkennen lässt.

49. Gerichtsurteil und Steuerpfandrecht

Das Unternehmen kommt in vollem Umfang jeder gerichtlichen Anordnung oder Anweisung/Aufforderung einer staatlichen Steuerbehörde innerhalb eines Staates nach, in dem der Vertriebspartner registriert und zur Zahlung von Steuern verpflichtet ist, die die Einbehaltung der Einkünfte eines unabhängigen Vertriebspartners aus seiner Vertriebspartnerschaft mit dem Unternehmen anordnet oder verlangt.

50. Subpoenas Duces Tecum (Aufforderung zur Vorlage von Unterlagen)

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Unter der Voraussetzung einer ordnungsgemäßen Gerichtsbarkeit wird das Unternehmen allen Aufforderungen zur Vorlage von Dokumenten nachkommen, insbesondere Vorladungen (subpoenas duces tecum), in denen die finanziellen Vergütungsunterlagen eines unabhängigen Vertriebspartners in seiner Rolle als unabhängiger Vertragspartner des Unternehmens verlangt werden.

51. Anforderung von Unterlagen

Das Unternehmen kommt allen Anfragen nach Unterlagen in vollem Umfang nach, denen eine ordnungsgemäß vorbereitete und unterzeichnete Vollmacht der Person, deren Unterlagen angefordert werden, beigefügt ist. Das Unternehmen kommt allen Anfragen von Regierungsbehörden, die berechtigt sind, solche Unterlagen anzufordern, in vollem Umfang nach und legt die erforderlichen rechtlichen Unterlagen bei.

52. Visitenkarten und Briefpapier

Jegliches gedruckte Material, einschließlich Visitenkarten und Briefpapier, muss im Voraus vom Unternehmen genehmigt werden. Zu den Kriterien für die Genehmigung dieser Materialien gehört eine Beurteilung der Qualität der Materialien sowie eine angemessene Darstellung des unabhängigen Status des unabhängigen Vertriebspartners.

53. Telefonische Anwerbung

Die Verwendung des Namens des Unternehmens oder urheberrechtlich geschützter Materialien darf nicht mit automatischen Anrufgeräten oder "Boiler Room"-Verfahren erfolgen, um unabhängige Vertriebspartner oder Einzelhandelskunden zu werben. Die Verwendung dieser Methoden auf legale Art und Weise, die der oben erwähnten "Blindwerbung" entspricht, kann vom Unternehmen nicht reguliert werden.

54. Presseanfragen

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-
93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Alle Anfragen der Medien sind unverzüglich an das Unternehmen weiterzuleiten. Diese Politik soll die Genauigkeit und ein einheitliches Bild in der Öffentlichkeit gewährleisten.

55. Entschädigung und Haftungsfreistellung

Der unabhängige Vertriebspartner stellt hiermit das Unternehmen, seine leitenden Angestellten, Direktoren, Vertreter und Bevollmächtigten von sämtlichen Ansprüchen, Klagegründen, Gerichts- und Verwaltungsverfahren, Gebühren, Verbindlichkeiten, Verlusten, Schäden, Kosten und Ausgaben frei und hält sie schadlos. Dies schließt, ohne Einschränkung, Gerichtskosten (einschließlich Gebühren und Auslagen von Anwälten und Beratern) ein, die zu irgendeinem Zeitpunkt gegen das Unternehmen geltend gemacht, eingereicht oder veranlagt werden, die sich aus dem Geschäftsbetrieb des Vertriebspartners und den Zusicherungen des Vertriebspartners bei der Ausübung seines Geschäfts ergeben, und zwar aus folgenden Gründen:

a) Verletzung und/oder Nichteinhaltung der Bedingungen des Vertriebspartnervertrags, der Richtlinien und Verfahren, der Regeln und Vorschriften, des Marketingprogrammhandbuchs oder der Richtlinien oder anderer Anweisungen des Unternehmens in Bezug auf die Methode und Art und Weise des Betriebs des unabhängigen Vertriebspartners;

b) Die Beteiligung an einem Verhalten, das von dem Unternehmen im Rahmen des Marktprogramms des Unternehmens nicht genehmigt wurde;

c) Betrug, Fahrlässigkeit oder vorsätzliches Fehlverhalten bei der Ausübung des unabhängigen Vertriebsgeschäfts;

d) Falsche oder unberechtigte Darstellungen in Bezug auf das Produkt oder die Dienstleistung des Unternehmens, die Vermarktungsmöglichkeit oder das Potenzial oder das Marketingprogramm des Unternehmens.

e) Nichteinhaltung internationaler, staatlicher oder lokaler Gesetze, Vorschriften, Verordnungen und/oder Anordnungen oder Regeln von Gerichten mit entsprechender Zuständigkeit;

f) Handlungen, die den Umfang der dem Vertriebspartner vom Unternehmen erteilten Befugnisse überschreiten.

g) Beteiligung an Aktivitäten, über die das Unternehmen keine wirksame Kontrolle hinsichtlich der Handlungen des Vertriebspartners hat.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

h) Das Versäumnis, Einkommenssteuer, Umsatzsteuer, Nutzungssteuer oder Steuern oder Gebühren jeglicher Art zu zahlen, die vom oder im Namen des Vertriebspartners zu zahlen sind in Verbindung mit: Provisionen oder anderen Geldern, die vom Unternehmen an den Vertriebspartner gezahlt werden, und/oder jeglicher Umsatzsteuer oder Nutzungssteuer, die von staatlichen oder lokalen Behörden verlangt wird und vom oder im Namen des Vertriebspartners in Verbindung mit dem Kauf oder Verkauf von Produkten und Dienstleistungen des Unternehmens zu zahlen ist.

56. Verzicht

Das Unternehmen gibt niemals sein Recht auf, auf der Einhaltung dieser Regeln oder der geltenden Gesetze für die Ausübung einer Geschäftstätigkeit zu bestehen. Dies gilt in allen Fällen, sowohl ausdrücklich als auch stillschweigend, es sei denn, ein leitender Angestellter des Unternehmens, der befugt ist, das Unternehmen in Verträgen oder Vereinbarungen zu binden, legt schriftlich fest, dass das Unternehmen auf eine dieser Bestimmungen verzichtet. Darüber hinaus gilt die Erlaubnis des Unternehmens für einen Verstoß gegen die Regeln nicht für zukünftige Verstöße. Diese Bestimmung befasst sich mit dem Begriff "Verzicht", und die Parteien sind sich darüber einig, dass das Unternehmen unter keinen Umständen auf seine Rechte verzichtet, es sei denn, es liegt die oben erwähnte schriftliche Bestätigung vor.

57. Geltendes Recht

Der Gerichtsstand des Unternehmens befindet sich in Düsseldorf, Deutschland und unterliegt in jeder Hinsicht diesem Gerichtsstand. Die Parteien vereinbaren, soweit dies gesetzlich zulässig ist, die ausschließliche Zuständigkeit der Gerichte am Sitz des Unternehmens für alle Ansprüche und Streitigkeiten aus diesem Vertrag.

58. Teilweise Gültigkeit

Sollte ein Teil dieser Richtlinien und Verfahren, des Antrags und der Vereinbarung des Vertriebspartners oder anderer hierin erwähnter oder vom Unternehmen herausgegebener Instrumente von einem

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

zuständigen Gericht für ungültig erklärt werden, bleiben die übrigen Bestimmungen, Anträge oder Instrumente in vollem Umfang in Kraft.

Kontaktinformationen für Unternehmen

Immermanstraße 33 Düsseldorf, Deutschland

(ph) +49-(0) 211-936570-00

(Fax) +49-(0)211-936570-27

Produkthandhabung und Verantwortung des Händlers:

1. Der angehende Vertriebspartner muss die Anforderungen an das persönliche Verkaufsvolumen erfüllen, um als aktiver Enagic-Vertriebspartner anerkannt und registriert zu werden.
2. Für Händler, die Produkte des Unternehmens kaufen möchten, werden besonders günstige Zahlungspläne angeboten.
3. Der Händler kann Produkte über Kreditunternehmen verkaufen, die einen Vertrag mit Enagic abschließen.
4. Der Händler übernimmt die volle Verantwortung für alle folgenden Fragen, die im Zusammenhang mit seinem eigenen Kunden auftreten können.
   (1) Der Händler ergreift unverzüglich die folgenden Maßnahmen, wenn ein Kaufvertrag während der Bedenkzeit gekündigt wird:
      (1) Geben Sie die Provision und andere anwendbare Gebühren an Enagic zurück.
      (2) Ersetzen Sie das gelöschte Konto durch ein anderes Konto.
      (3) Jede von (a) und (b) abweichende Maßnahme wird nach einer Diskussion zwischen dem Händler, Enagic und dem Verweiser getroffen.
   (2) Bereitstellung von Informationen, die das Unternehmen von Zeit zu Zeit in Bezug auf den Einzug der für die Produkte zu zahlenden Beträge anfordern kann.
   (3) Bereitstellung von Informationen, die das Unternehmen von Zeit zu Zeit in Bezug auf die Behandlung von anderen als den oben genannten vertriebsbezogenen Ansprüchen anfordern kann.

   Die Verkaufskommission von Enagic wird eine Zahlung per Überweisung zugunsten

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

des Vertriebspartners unverzüglich nach Ablauf der Bedenkzeit und ansonsten auf der Grundlage der Anweisungen des Vertriebspartners vornehmen.

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Firmenprofil:

ENAGIC JAPAN

Handelsname	Enagic Co. Ltd
Hauptverwaltung	Echizenya Bldg. 7F, 1-1-6 Kyobashi Chuo-ku, Tokio 104-0031 TEL.: +81 (3) 5205-6030 FAX: +81 (3) 5205-6035
Stellvertretender Direktor	Hironari Oshiro, Präsident und CEO
Gegründet	21. Juni 1974
Fabrik	1-40-1, Hoshida-kita Katano-Stadt, Osaka TEL.: +81 (72) 893-2290
Dienstleistungszentrum	Enagic Services Co. Ltd. 1-40-1, Hoshida-kita Katano-Stadt, Osaka TEL: +81 (72) 893-3306
Versorgungszentrum	Enagic Co. Ltd. Versorgungszentrum 1-40-1, Hoshida-kita Katano-Stadt, Osaka TEL: +81 (72) 893-9027

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC DEUTSCHLAND UND EUROPÄISCHES HAUPTQUARTIER

Düsseldorf

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf, Deutschland

TELEFON: +49 211-936570-00
FAX: +49 211-936570-27

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 19 Uhr
Samstag 11 - 17 Uhr

ENAGIC ITALIEN NIEDERLASSUNG

Rom

Enagic Italien
Via Marco Aurelio, 35
00184 Rom, Italien

TEL: +39 06-3330-670
FAX: +39 06-3321-9505

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

NIEDERLASSUNG ENAGIC FRANKREICH

Paris

Enagic Frankreich
Défense Plaza, 23-25 rue Delarivière Lefoullon

92800 Puteaux, France

TEL: +33 (0) 1 47 07 55 65
FAX: +33 (0) 1 83 71 17 06

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 10 Uhr - 18 Uhr

SERVICE STATION/AUSBILDUNGSZENTRUM IN RUMÄNIEN

Brasov

Branduselor nr: 68-70 6. Stock
500397 Brașov, Rumänien

TEL: +40-374028779
WARTUNG/SERVICE:
+40-767606677

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 18 Uhr

Romania@enagiceu.com

AUSBILDUNGSZENTRUM PORTUGAL

Porto

Enagic Schulungszentrum
Av. de França, nº 735
4250 214 Porto, Portugal

TEL: +351 22 8305464

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

portugal@enagiceu.com

Enagic Türkiye

Address : Kültür Mahallesi, Körkadı Sokak, Güzel Konutlar Sitesi, C Blok, No: 1FA, ZIP : 34340, Beşiktaş, İstanbul, Türkiye

Tel : （+90）212-279-35-75

E-mail : sales@enagictr.com

Office hours: (local time)

from 9am to 6pm

ENAGIC NIEDERLASSUNG RUSSLAND

Moskau

LLC "Enagic Rus"
105120, Moscow, Russia, Vn. Ter. G. Munitsipalniy okrug Taganskiy,

Sergiya Radonezhskogo street, 15-17 bd. 2
TEL: +7 (495) 988-02-05
FAX: +7 (495) 988-02-06

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

sales@enagic.com.ru

ENAGIC KANADISCHE NIEDERLASSUNG

Richmond

Van City Gebäude Suite 678
5900 No.3 Road Richmond
Britisch-Kolumbien, Kanada V6X 3P7

TEL.: (604) 214-0065
FAX: (604) 214-0067

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC USA HAUPTSITZ

Los Angeles

4115 Spencer Straße
Torrance, CA 90503-2419

TEL.: (310) 542-7700
FAX: (310) 542-1700

Bürozeiten LA HQ: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr
Samstag 9 - 17 Uhr

Bürozeiten LA Plaza: (Ortszeit)
Di, Do, Fr 9h - 9h
Mo, Mi 9 - 17 Uhr

Bürozeiten EIC: (Ortszeit)
Mo-Fr 7 Uhr - 18 Uhr
Samstag 9 - 17 Uhr

Das Enagic Information Center (EIC) befindet sich im Hauptquartier in LA.

NIEDERLASSUNG ENAGIC MEXIKO

Nuevo Leon

Av Vasconcelos 345
col Santa Engracia
San Pedro Garza Garcia
Nuevo Leon, Mexiko

TEL.: +52 (81) 8242-5500
FAX: +52 (81) 8242-5549

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr
Samstag 9 - 13 Uhr

ENAGIC AUSTRALISCHE NIEDERLASSUNG

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Australien

Enagic Australien Pty Ltd.
15/33 Waterloo Rd
Macquarie Park New South Wales 2113, Australien

TELEFON: +61-2-9878-1100
FAX: +61-2-9878-1200

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

ENAGIC TAIWAN NIEDERLASSUNG

Taiwan

Enagic Taiwan
Nanjing East Road, 3-337 Raum 12F B
Xiong Shan Qu, Taipeh-Stadt, Taiwan

TELEFON: 886-2-2713-2936
FAX: 886-2-2713-2938

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

ENAGIC PHILIPPINEN NIEDERLASSUNG

Philippinen

Enagic Philippinen, Inc.
Einheit 3-4, 16. Stock
RCBC Savings Bank Unternehmenszentrum
Bonifacio Global City, Taguig City Metro Manila

TEL: 632-519-5508
FAX: 632-519-1923

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 10 Uhr - 19 Uhr

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC NIEDERLASSUNG HONGKONG

Hongkong

Enagic Hongkong
Einheit 1615-17, 16. Stockwerk Miramar Tower
132 Nathan Rd.
Tsim Sha Tsui, Kowloon
Hongkong

TEL.: (852) 2154-0077
FAX: (852) 2154-0027

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 10 - 19 Uhr
Samstag 10 - 18 Uhr

ENAGIC KOREA NIEDERLASSUNG

Korea

Enagic Korea Co, Ltd.
7F 118-3, Nonhyun-dong
Gangnam-gu Seoul, Korea

TEL: 02-546-8120
FAX: 02-546-8127

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

ENAGIC MAURITIUS TANKSTELLE

Mauritius

Enagic Mauritius
Jean Bernard Lebon
T9 Wohnsitz Beau Soleil
Albion, Ile Maurice

TEL: (00230) 9738260

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

ENAGIC GUADALELOUPE ZWEIGSTELLE

Guadeloupe

Enagic Guadeloupe
Felix Dinane
Route de Jaspard
97139 Abymes

TEL: (00590) (0) 690578020

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

ENAGIC NIEDERLASSUNG SINGAPUR

Singapur

Enagic Singapur Pte Ltd
111 N Bridge Rd,
25-04 Peninsula Plaza
Singapur 179098

TELEFON: (+65) 6720-7501
FAX: (+65) 6720-7505

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 10 Uhr - 19 Uhr

ENAGIC MALAYSIA NIEDERLASSUNG

Malaysia

Enagic Malaysia Sdn Bhd
Einheit Nr. 25-6 & 27-6, Der Boulevard
Mid Valley City, Lingkaran Syed Putra
59200 Kuala Lumpur, Malaysia

TEL: +603-2282-2332
FAX: +603-2282-233

Enagic Europa GmbH
Immermannstr. 33
40210 Düsseldorf
Deutschland
Tel.. +49-(0)211-93657000
Fax +49-(0)211-93657027

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

ENAGIC INDONESIEN NIEDERLASSUNG

Indonesien

Enagic Indonesien
The Plaza Office Tower 22. Stock
Jl. M.H. Thamrin Kav. 28-30
Jakarta 10350 Indonesien

TEL: +62 21 29923111
FAX: +62 21 29928111

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Fr 9 Uhr - 17 Uhr

ENAGIC THAILAND NIEDERLASSUNG

Thailand

Enagic Thailand
14. Stock, Einheit 1408-1410, Park Ventures Ecoplex,
57 Wireless Road,
Kwang Lumpini, Khet Patumwan,
Bangkok 10330

TEL.: +662-116-3046-50
FAX: +662-116-3044

Bürozeiten: (Ortszeit)
Mo-Sa 10am - 7pm