RICHTLINIEN UND VERFAHREN

EUROPÄISCHE UNION – DSGVO-KONFORM

Datum des Inkrafttretens: 1. Januar 2025 | Geltende Verordnung: EU-Verbraucherrechterichtlinie 2011/83/EU, DSGVO (EU) 2016/679, Richtlinie 2005/29/EG (Unlautere Geschäftspraktiken)

Im Folgenden wird NHT Global Europe S.r.l. als 'NHT Global' oder 'Unternehmen' bezeichnet, während unabhängige Vertriebspartner von NHT Global als 'Vertriebspartner' bezeichnet werden. Diese Richtlinien und Verfahren bilden zusammen mit dem Vertriebspartner-Antrag und -Vertrag sowie dem Vergütungsplan (gemeinsam als 'Vertrag' bezeichnet) die Grundlage für die Geschäftsbeziehung zwischen einem unabhängigen NHT Global-Vertriebspartner und NHT Global. Diese Dokumente stellen die vollständige und verbindliche Vereinbarung dar. Bei Nichterfüllung kann der Vertrag gekündigt werden. Diese Richtlinien und Verfahren sind so gestaltet, dass sie dem geltenden Recht der Europäischen Union entsprechen, einschließlich der Richtlinie 2011/83/EU über Verbraucherrechte, der Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken, der DSGVO (EU) 2016/679 sowie den geltenden Rechtsvorschriften der EU-Mitgliedstaaten.

I. VERHALTENSKODEX FÜR VERTRIEBSPARTNER

Jeder NHT Global-Vertriebspartner verpflichtet sich, in allen geschäftlichen Aktivitäten folgende Standards einzuhalten:

- Ich werde in meiner Tätigkeit als NHT Global-Vertriebspartner ehrlich und fair handeln.
- Ich werde mein Geschäft so führen, dass es meinen eigenen Ruf und den positiven Ruf von NHT Global stärkt.
- Ich werde gegenüber jeder Person, mit der ich im Rahmen meiner Tätigkeit als unabhängiger NHT Global-Vertriebspartner in Kontakt trete, höflich und respektvoll auftreten.
- Ich werde meine Führungsverantwortung als Sponsor wahrnehmen, einschließlich der Schulung, Unterstützung und Kommunikation mit den Vertriebspartnern in meiner Organisation.
- Ich werde die Produkte von NHT Global oder das Vergütungsprogramm nicht falsch darstellen.
- Ich werde keinen NHT Global-Vertriebspartner direkt oder indirekt für ein anderes Network-Marketing-Programm anwerben oder mich an unlauteren oder illegalen Praktiken beteiligen.
- Ich bin mir bewusst, dass selbst meine persönlichen Erfahrungen und der Nutzen, den ich aus NHT Global-Produkten, Dienstleistungen oder Programmen ziehe, als unzulässige Erweiterung von Kennzeichnungsangaben ausgelegt werden können.
- Ich verstehe und erkenne an, dass ich allein für alle finanziellen und/oder rechtlichen Verpflichtungen verantwortlich bin, die ich im Rahmen meiner Tätigkeit als Vertriebspartner eingehe, und werde alle Schulden und Pflichten ordnungsgemäß erfüllen.

II. ANFORDERUNGEN UND BESCHRÄNKUNGEN FÜR VERTRIEBSPARTNER

Wohnsitz des Vertriebspartners

Nur natürliche oder juristische Personen mit Wohnsitz innerhalb der Europäischen Union sind berechtigt, unter diesem Vertrag NHT Global-Vertriebspartner zu werden.

Status als unabhängiger Auftragnehmer

Vertriebspartner sind unabhängige Auftragnehmer, die ihrem eigenen gesonderten Geschäftsbetrieb nachgehen, und sind unter keinen Umständen als Angestellte von NHT Global anzusehen. NHT Global behält dementsprechend keine Einkommenssteuern ein, leistet keine Beiträge zur Arbeitslosenversicherung und gewährt keine Arbeitnehmerleistungen. Der Vertrag begründet weder ein Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Verhältnis noch eine Agentur, Partnerschaft oder Gesellschaft. Vertriebspartner sind strikt untersagt, mündlich oder schriftlich zu behaupten oder zu implizieren, dass ihre Beziehung zu NHT Global einer anderen als der oben beschriebenen entspricht. Vertriebspartner haben keine Vollmacht, NHT Global gegenüber Dritten zu verpflichten.

Kein Kaufzwang

Kein Vertriebspartner ist verpflichtet, NHT Global-Produkte, Dienstleistungen oder Programme zu erwerben, um seinen Vertriebspartnerstatus aufrechtzuerhalten. Käufe erfolgen freiwillig und ausschließlich für den persönlichen Gebrauch oder den Einzelhandelsverkauf.

Volljährigkeit

Vertriebspartner müssen in ihrem EU-Mitgliedstaat volljährig sein. Gilt in einem Land ein abweichendes Mindestalter, so gilt das jeweils höhere Mindestalter.

Fiktive und/oder angenommene Namen

Eine Person oder juristische Person darf sich nicht unter einem fiktiven oder angenommenen Namen um eine Vertriebspartnerschaft bewerben und auch nicht die Identität einer anderen Person oder Einheit verwenden. Es darf keine Steuernummer oder Steueridentifikationsnummer angegeben werden, die nicht der primären natürlichen oder juristischen Person zugewiesen wurde.

Umsatzsteuerregistrierung

Vertriebspartner sind verpflichtet, NHT Global ihre persönliche Umsatzsteuer-Identifikationsnummer sowie eine Kopie ihrer Umsatzsteuerregistrierungsbescheinigung vorzulegen, sobald sie NHT Global-Vertriebspartner werden (falls bereits umsatzsteuerpflichtig) oder sobald sie gemäß den geltenden Umsatzsteuervorschriften eine Umsatzsteuer-Identifikationsnummer erhalten.

Rechtliche Einhaltung

Alle Vertriebspartner haben alle geltenden EU-Rechtsvorschriften und Rechtsvorschriften der Mitgliedstaaten sowie lokale Verordnungen bezüglich des Betriebs ihres Unternehmens einzuhalten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Verbraucherschutzrecht, Datenschutzrecht (DSGVO) und steuerliche Verpflichtungen. Vertriebspartner sind für ihre eigenen Managemententscheidungen und Ausgaben verantwortlich, einschließlich aller geschätzten Einkommen- und Selbstständigensteuern.

Persönliche Identifikationsnummer (PIN) des Vertriebspartners

NHT Global vergibt bei der Registrierung eine PIN an den Vertriebspartner. Die PIN muss auf der gesamten Korrespondenz mit NHT Global angegeben werden, einschließlich Unterlagen zur Sponsorentätigkeit, Produktbestellungen und Anfragen.

Keine exklusiven Gebiete

Es gibt keine exklusiven Gebiete für Rekrutierungszwecke. Kein Vertriebspartner darf behaupten oder implizieren, exklusive Gebietsrechte zu besitzen. Geografische Einschränkungen gelten nur für Länder, die von NHT Global nicht offiziell erschlossen wurden.

Sonstige Dienstleistungen und Produkte

Vertriebspartnern ist es nicht untersagt, Produkte und Dienstleistungen anderer Unternehmen zu verkaufen. Die direkte oder indirekte Werbung für diese Produkte und Dienstleistungen gegenüber NHT

Global-Vertriebspartnern ist jedoch auf persönlich gesponserte Vertriebspartner beschränkt. Ein Vertriebspartner, der gegen diese Regel verstößt, riskiert den Verlust von Kaufprivilegien sowie eine mögliche Suspension und/oder Kündigung des Vertrags.

Linienübergreifende Rekrutierung

Die Anwerbung von Vertriebspartnern aus einer NHT Global-Vertriebsorganisation in eine andere – direkt oder indirekt, ob schriftlich, mündlich oder durch Andeutung – ist strikt untersagt.

Darstellung behördlicher Genehmigungen

EU-Regulierungsbehörden genehmigen oder befürworten keine Direktvertriebsprogramme. Vertriebspartner dürfen nicht direkt oder indirekt behaupten, dass das NHT Global-Marketingprogramm oder ein Produkt von einer Regierungs- oder Regulierungsbehörde genehmigt, überprüft, befürwortet oder anderweitig unterstützt wurde.

Medizinische Behandlung, Zulassung und Therapie

Vertriebspartnern ist es untersagt zu behaupten oder zu implizieren, dass ein NHT Global-Produkt von einer Regulierungsbehörde zugelassen ist oder dass Diagnose, Bewertung, Prognose, Behandlung, Therapie oder Heilung einer Krankheit, eines Leidens oder einer Erkrankung durch den Verzehr oder die Anwendung eines NHT Global-Produkts verbessert werden kann. NHT Global-Produkte werden nicht als medizinische Behandlung einer körperlichen oder geistigen Erkrankung angeboten, beabsichtigt oder betrachtet.

Verheiratete Paare

Jede natürliche oder juristische Person ist auf eine Vertriebspartnerschaft beschränkt. Ehegatten können jeweils eine eigene Vertriebspartnerschaft haben. Ehegatten müssen sich in derselben Sponsorlinie befinden und dürfen nicht mit Vertriebspartnerpositionen in anderen nachgeordneten Organisationen verbunden sein. Die Handlungen eines Ehepartners werden beiden zugerechnet.

Wettbewerbsverbot

Während der Laufzeit des Vertrags verpflichtet sich jeder Vertriebspartner, nicht mit den schutzwürdigen Geschäftsinteressen von NHT Global zu konkurrieren, indem er Produkte oder Angebote verkauft oder bewirbt, die direkt mit NHT Global-Produkten und -Dienstleistungen konkurrieren, außer wie es unter der Regelung zu sonstigen Dienstleistungen und Produkten erlaubt ist.

Vertraulichkeit gegenüber Lieferanten

Die Geschäftsbeziehungen von NHT Global mit seinen Lieferanten, Herstellern und Anbietern sind vertraulich. Ein Vertriebspartner darf keinen Vertreter eines Lieferanten, Herstellers oder Anbieters direkt oder indirekt kontaktieren, es sei denn bei einer von NHT Global gesponserten Veranstaltung, bei der der Vertreter auf Einladung von NHT Global anwesend ist. Ein Verstoß kann zur Kündigung der Vertriebspartnerleistungen und möglichen Schadensersatzansprüchen führen.

III. BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Vertriebspartner

Eine Person, die sich angemeldet und zugestimmt hat, die NHT Global-Richtlinien und -Verfahren in ihrer jeweils gültigen Fassung einzuhalten. Werden innerhalb von 30 Tagen nach Aktivierung kein Produkt erworben und kein Back-Office-Service hinzugefügt, wird die Position beendet.

Preferred Customer (Vorzugskunde)

Ein Kunde, der sich registriert und Produkte zu einem Vorzugspreis erwerben kann. Vorzugskunden nehmen nicht am Vergütungsprogramm teil, erhalten jedoch eine PIN und eingeschränkten Zugang zum NHT Office. Sie können auf eine Vertriebspartnerposition upgraden, um am Vergütungsprogramm teilzunehmen.

Aktiver Vertriebspartner

Ein Vertriebspartner oder eine Position, die die BV-Anforderungen zur Teilnahme am NHT Global-Vergütungsprogramm weiterhin erfüllt und ein aktives Back Office hat. Ein aktiver Vertriebspartner kann Produkte erwerben und ist berechtigt, Provisionen zu erhalten.

Nicht aktiver Vertriebspartner

Ein aktiver Vertriebspartner oder eine Position, die die laufenden Mindestanforderungen zur Teilnahme am Vergütungsprogramm nicht mehr erfüllt.

Ruhender Vertriebspartner

Hat die laufende Mindestanforderung zur Teilnahme am Vergütungsprogramm seit 90 Tagen oder länger nicht erfüllt.

Suspendierter Vertriebspartner

Kann sich nicht als Vertriebspartner ausweisen, keine Produkte kaufen, nicht am Vergütungsprogramm teilnehmen und kein Back Office oder Website nutzen. Verdiente Provisionen werden bis zur Klärung einbehalten.

Gekündigter Vertriebspartner

Kann sich nicht als NHT Global-Vertriebspartner ausweisen, keine Produkte kaufen oder am Vergütungsprogramm teilnehmen. Kein Back-Office-Zugang, keine Website.

IV. SPONSORING, SCHULUNG UND KÜNDIGUNGSBEDINGUNGEN

Sponsoring

Vertriebspartner sind berechtigt, andere Vertriebspartner innerhalb von EU-Mitgliedstaaten und anderen offiziell von NHT Global erschlossenen Ländern zu sponsern. Vertriebspartner werden ausschließlich für die Generierung von Produktverkäufen vergütet, nicht für das Sponsern neuer Vertriebspartner in das Programm.

Mehrfachbewerbungen

Reicht ein Bewerber mehrere Antragsformulare mit verschiedenen Sponsoren ein, wird nur das erste vollständig eingegangene Formular akzeptiert. Vertriebspartner dürfen weltweit nur eine Position innehaben, unabhängig vom Markt.

Platzierungsänderungen / Korrekturen

Platzierungsänderungen oder -korrekturen können innerhalb von drei (3) Tagen ab dem Datum der Registrierung beantragt werden. Solche Anpassungen erfordern die schriftliche Genehmigung aus dem Back Office des Sponsors, des zu versetzenden Vertriebspartners und in einigen Fällen des übergeordneten Vertriebspartners.

Sponsorkorrektur

Sponsorwechsel sind nicht gestattet. Eine Sponsorkorrektur kann jedoch vorgenommen werden, wenn sie innerhalb von drei (3) Werktagen dem Support-Department gemeldet wird. Korrekturen müssen aus dem Back Office des aktuellen (ursprünglichen) Sponsors unter Angabe des Grundes beantragt werden.

Übernahme eines Unternehmens

Ein Vertriebspartner, der Anteile an einem anderen Vertriebspartnerunternehmen erwerben möchte, muss zunächst seinen eigenen Vertriebspartnerstatus kündigen und ab dem Datum der Kündigung sechs (6) Monate warten, bevor er dazu berechtigt ist. Alle solchen Transaktionen müssen vollständig über ein Verkaufs-/Übertragungsformular offengelegt werden, das dem NHT Global Support-Department vorgelegt wird und der Genehmigung durch das Unternehmen unterliegt.

Persönliche Daten und DSGVO

NHT Global misst dem Schutz personenbezogener Daten große Bedeutung bei und respektiert die Privatsphäre des Einzelnen gemäß der DSGVO (EU) 2016/679. Persönliche Daten wie das Back-Office-Passwort, die Adresse und die Telefonnummer des Vertriebspartners werden vertraulich behandelt und nicht mit Personen außerhalb von NHT Global geteilt, außer wenn dies gesetzlich vorgeschrieben ist.

Schulungsanforderung

Vertriebspartner sind verpflichtet, den von ihnen gesponserten Vertriebspartnern eine angemessene Schulung zu ermöglichen. Eine 'angemessene Schulung' umfasst unter anderem Unterweisungen zu den Richtlinien und Verfahren, dem Vergütungsplan, Produktinformationen, soliden Geschäftspraktiken, Verkaufsstrategien und ethischem Geschäftsverhalten.

Kündigung

Jeder Vertriebspartner kann freiwillig kündigen, indem er die Verlängerung unterlässt oder NHT Global schriftlich kündigt. Die Kündigung wird mit Eingang der Mitteilung wirksam. Ein Vertriebspartner, der kündigt, kann sich erst sechs (6) Monate nach dem Kündigungsdatum erneut bewerben.

Suspension

NHT Global behält sich das Recht vor, jede Vertriebspartnerposition bei begründetem Anlass jederzeit zu suspendieren, wenn der Vertriebspartner gegen den Vertrag oder das geltende EU-Recht verstoßen hat. Während der Suspension werden Provisionen bis zur Klärung einbehalten.

Kündigung

Der Vertrag eines Vertriebspartners kann bei Verstoß gegen seine Bedingungen gekündigt werden. Eine schriftliche Kündigung unter Angabe der Gründe wird dem Vertriebspartner per Post oder E-Mail zugestellt.

Einspruch

Ein suspendierter oder gekündigter Vertriebspartner kann Einspruch einlegen, indem er dem Compliance-Department einen schriftlichen Brief mit der Begründung des Einspruchs übersendet. Der Brief muss innerhalb von zehn (10) Werktagen ab dem Datum der NHT Global-Benachrichtigung eingegangen sein. Geht kein fristgerechter Einspruch ein, wird die Suspension oder Kündigung endgültig. NHT Global wird fristgerechte Einsprüche prüfen und dem Vertriebspartner seine abschließende Entscheidung mitteilen.

Beschwerden von Vertriebspartnern

Alle Mitteilungen an das Compliance-Department bezüglich eines NHT Global-Vertriebspartners müssen den Namen und die Vertriebspartnerinformationen der beschwerdeführenden Partei, eine detaillierte Beschreibung des behaupteten Verstoßes sowie die Namen und Kontaktdaten etwaiger bestätigender Zeugen enthalten. Anonyme Beschwerden werden nicht anerkannt. NHT Global schützt die Identität der beschwerdeführenden Parteien und gibt diese nicht ohne Gerichtsbeschluss preis.

Erbfolge

Beim Tod eines Vertriebspartners geht die Vertriebspartnerentität gemäß dem geltenden Recht auf den Rechtsnachfolger über. NHT Global erkennt eine solche Übertragung erst an, wenn der Rechtsnachfolger ein ausgefülltes Verkaufs-/Übertragungsformular zusammen mit beglaubigten Kopien der Sterbeurkunde und der entsprechenden rechtlichen Dokumente eingereicht hat.

Scheidung oder Auflösung

Im Falle einer Scheidung oder Auflösung einer Gesellschaft müssen die Parteien einen der folgenden Wege einschlagen: Eine Partei kann das NHT Global-Geschäft mit schriftlicher Zustimmung der anderen Partei und schriftlicher Abtretung gemäß NHT Global weiterführen, oder die Parteien können das Geschäft gemeinsam wie gewohnt fortführen, wobei die gesamte Vergütung auf gemeinsamen Namen ausgezahlt wird. NHT Global wird keine Provisionszahlungen auf getrennte Ehegatten oder Gesellschaftsmitglieder aufteilen.

V. MARKENZEICHEN, LITERATUR UND WERBUNG

Markenzeichen

Der Name NHT Global sowie die Namen aller NHT Global-Produkte, -Dienstleistungen und -Programme sind eingetragene Marken von NHT Global. Nur NHT Global ist berechtigt, Produkte und Literatur unter diesen Marken herzustellen und zu vermarkten. Die Verwendung des NHT Global-Namens auf Artikeln, die nicht von NHT Global hergestellt oder autorisiert wurden, ist untersagt – außer zur Identifizierung als unabhängiger Vertriebspartner im folgenden genehmigten Format: [Name] – NHT Global Unabhängiger Vertriebspartner.

Gedruckte Visitenkarten und Briefköpfe

Vertriebspartner dürfen keine eigenen Visitenkarten oder Briefkopfgrafiken mit dem NHT Global-Namen und/oder -Markenzeichen erstellen. Es sind nur von NHT Global genehmigte Versionen und Formulierungen zulässig.

Unternehmensliteratur

Zur Präsentation von NHT Global-Produkten und/oder des NHT Global-Vergütungsplans darf ausschließlich offizielle NHT Global-Literatur verwendet werden. Banner, Messematerialien und andere Werbematerialien müssen vorab von NHT Global schriftlich genehmigt werden.

Werbung

Für Werbung in Print-, Radio-, TV-, Internet-, elektronischen oder anderen Medien dürfen nur vom Unternehmen genehmigte Materialien verwendet werden. Niemand darf den NHT Global-Namen, -Logos, -Markenzeichen oder urheberrechtlich geschütztes Material ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung des Compliance-Departments in Werbematerialien verwenden. Für die Genehmigung ist eine Kopie des geplanten Werbematerials an das Support- oder Compliance-Department einzureichen. Genehmigungscodes müssen auf der rechten unteren Seite jedes genehmigten Materials sichtbar sein.

Internet- und Website-Richtlinie

Vertriebspartner, die im Internet werben möchten, müssen diese Richtlinien und Verfahren vollständig einhalten. Internetwerbung bedarf der vorherigen schriftlichen Genehmigung durch das Compliance-Department. Vertriebspartner-Websites müssen klar und unmittelbar als zu einem unabhängigen NHT Global-Vertriebspartner gehörend erkennbar sein. Auf Websites, die NHT Global-Produkte oder -Programme präsentieren, dürfen keine anderen Produkte, Programme oder Unternehmen erwähnt oder referenziert werden.

Domain-Namen / Social Media / Kontonamen

Vertriebspartner dürfen NHT Global-Handelsnamen, -Markenzeichen, -Dienstleistungsmarken oder -Produktnamen weder verwenden noch versuchen zu registrieren, als Internet-Domain-Name oder Social-Media-Kontoname. Nicht konforme Namen führen zur Suspension der Vertriebspartnerschaft.

E-Commerce und Auktionsverkäufe

Vertriebspartner dürfen NHT Global-Produkte nicht über E-Commerce, Live-, Stille-, Internet- oder sonstige Auktionen verkaufen, auch nicht zum empfohlenen Einzelhandelspreis. Zu den verbotenen Plattformen zählen

u. a. Amazon, eBay, Etsy, Alibaba und Craigslist. Über solche Kanäle verkaufte Produkte haben keinen Anspruch auf Rückgabe oder Erstattung durch NHT Global.

Messen

Mit vorheriger schriftlicher Genehmigung von NHT Global können Unternehmensprodukte und -angebote von Vertriebspartnern auf Messen präsentiert werden. Anfragen müssen mindestens zwei (2) Wochen vor der Veranstaltung schriftlich eingereicht werden.

Einkommensbehauptungen

Gemäß der EU-Richtlinie 2005/29/EG über unlautere Geschäftspraktiken dürfen Vertriebspartner keine spezifischen Einkommensbehauptungen aufstellen oder Provisionseinkünfte zu Rekrutierungszwecken zeigen. Verboten sind Aussagen wie 'unbegrenztes Einkommen erzielen', 'Millionär werden', 'Vollzeiteinkommen mit Teilzeitaufwand' oder 'den Job kündigen und passives Einkommen genießen' sowie die Darstellung eines luxuriösen Lebensstils in Verbindung mit NHT Global.

Medieninterviews

Vertriebspartnern ist es untersagt, Radio-, TV-, Zeitungs- oder Zeitschrifteninterviews zu gewähren oder öffentliche Erklärungen zu NHT Global, seinen Produkten oder ihrem individuellen NHT Global-Geschäft abzugeben, ohne vorherige ausdrückliche schriftliche Genehmigung von NHT Global.

Neuverpackung verboten

Die Neuverpackung von NHT Global-Produkten zum Wiederverkauf ist unter keinen Umständen gestattet.

VI. ZAHLUNG VON BONI UND ÜBERRIDING-PROVISIONEN

Vertriebspartner-Antrag und -Vertrag

Boni und überriding Provisionen können erst ausgezahlt werden, wenn ein vollständig ausgefüllter Vertriebspartner-Antrag und -Vertrag von NHT Global empfangen und akzeptiert wurde. Boni werden AUSSCHLIESSLICH auf den Verkauf von NHT Global-Produkten gezahlt. Es werden keine Boni für den Kauf von Verkaufsmaterialien oder für die Anwerbung von Vertriebspartnern in das Programm gezahlt.

Provisionszahlungen

Provisionszahlungen werden über NHT Pay abgewickelt, das über das Widget im NHT Office zugänglich ist. Der Mindestbetrag für Provisionszahlungen beträgt 100 USD (oder den entsprechenden, nach geltendem Ortsrecht vorgeschriebenen Betrag). Beträge unterhalb dieser Schwelle werden angesammelt, bis die Schwelle überschritten wird. Zahlungen erfolgen wöchentlich.

Rechnungsstellung

NHT Global ist in der Lage, Rechnungen für Provisionen im Namen von Vertriebspartnern auszustellen, wenn dies nach dem geltenden Recht des EU-Mitgliedstaats erforderlich ist.

VII. KAUF UND VERKAUF VON PRODUKTEN

Direktkauf

NHT Global-Vertriebspartner können Produkte direkt von NHT Global zum Vertriebspartnerpreis mit ihrer eigenen PIN kaufen. Erwirbt ein neuer Vertriebspartner Produkte von seinem Sponsor oder einem vorgeordneten Vertriebspartner, wird das damit verbundene BV nicht dem neuen Vertriebspartner zugerechnet, da der Kauf nicht direkt bei NHT Global erfolgt ist.

Hortung verboten

Alle Formen der Hortung sind nicht erwünscht. Der Erfolg von NHT Global basiert auf dem Einzelhandelsverkauf an den Endverbraucher. Vertriebspartner dürfen angemessene Mengen für den persönlichen Gebrauch oder zur Versorgung neu gesponserter Vertriebspartner erwerben.

Zahlungsmöglichkeiten

Käufe können per Zahlungsanweisung, Bankscheck oder einer von NHT Global akzeptierten Kreditkarte bezahlt werden.

Kreditkartenkäufe

Kreditkartenkäufe dürfen nur von der Person getätigt werden, deren Name und Adresse auf der Kreditkarte stehen. Die unbefugte Nutzung der Kreditkarte einer anderen Person kann zur Suspension bis zur Klärung führen. Kein Vertriebspartner darf eine Rückbuchung für einen Kreditkartenkauf initiieren, ohne zuvor das NHT Global Support-Department zu kontaktieren.

Inaktive Vertriebspartnerpositionen

Jede Vertriebspartnerposition, die nicht innerhalb von 30 Tagen nach der Registrierung aktiviert wurde (mit bezahlter Produktbestellung und/oder Back-Office-Service), gilt als freiwillig gekündigt. Inaktive Positionen ohne BV-Bestellungen und ohne Back-Office-Service werden 90 Tage nach dem Inaktivitätsdatum beendet.

Versand

NHT Global akzeptiert ausschließlich Straßenadressen für den Versand. Bestellungen werden über nachverfolgbare Spediteure versendet. Versandkosten werden automatisch berechnet und gehen zu Lasten des bestellenden Vertriebspartners.

Beschädigte Waren

Für Schäden, die nach Übernahme des physischen Besitzes eintreten, ist das Speditionsunternehmen verantwortlich. Bei Erhalt beschädigter Waren: Lieferung entgegennehmen und beschädigte Pakete auf dem Lieferschein dokumentieren; beschädigte Produkte und Verpackung für die Inspektion aufbewahren; Inspektionstermin mit dem Spediteur vereinbaren; Schadensanspruch beim Spediteur geltend machen; NHT Global Support-Department benachrichtigen.

Kurzlieferungen

Vertriebspartner haben fünf (5) Werktage nach Erhalt der Sendung Zeit, Fehlmengen zu melden. Nach Bestätigung versendet NHT Global die fehlenden Artikel an die Adresse der ursprünglichen Bestellung.

Preisänderungen

Alle Preise für NHT Global-Produkte und -Literatur können ohne vorherige Ankündigung geändert werden, außer wenn das geltende EU-Verbraucherrecht eine vorherige Ankündigung verlangt.

Empfohlener Einzelhandelspreis (UVP)

NHT Global gibt einen empfohlenen Einzelhandelspreis als Orientierungshilfe an. Vertriebspartner dürfen NHT Global-Produkte zu jedem mit ihren Kunden vereinbarten Preis verkaufen; sie dürfen jedoch keinen Preis unter dem empfohlenen Einzelhandelspreis bewerben. Kein NHT Global-Produkt darf zusammen mit Produkten eines anderen Unternehmens angeboten werden.

Einzelhandelsgeschäfte

NHT Global ist ein Direktvertriebsunternehmen. Der Vertrieb über Einzelhandelsbetriebe erfordert die vorherige schriftliche Genehmigung von NHT Global. Der Vertrieb über Kettengeschäfte (definiert als mehr als fünf separate Standorte) ist nicht gestattet. In genehmigten Einzelhandelsbetrieben angebotene Produkte müssen zum empfohlenen Einzelhandelspreis von NHT Global verkauft werden.

Kommissionsware

NHT Global-Produkte dürfen nicht auf Kommissionsbasis an Dritte geliefert werden. Nur autorisierte NHT Global-Vertriebspartner dürfen NHT Global-Produkte verkaufen.

VIII. GARANTIE- UND RÜCKGABERICHTLINIE FÜR DEN EINZELHANDEL

EU-Widerrufsrecht für Verbraucher (Richtlinie 2011/83/EU)

Gemäß der EU-Richtlinie 2011/83/EU über Verbraucherrechte haben Endkunden das Recht, innerhalb von 14 Kalendertagen ohne Angabe von Gründen von einem Fernabsatz- oder außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Vertrag zurückzutreten. Dieses Recht gilt zusätzlich zu jeder produktspezifischen Zufriedenheitsgarantie, die NHT Global anbietet. Vertriebspartner sind verpflichtet, Kunden vor Abschluss eines Kaufs über dieses Recht zu informieren. Wird die erforderliche Information nicht erteilt, kann sich die Widerrufsfrist um bis zu 12 Monate verlängern.

30-Tage-Zufriedenheitsgarantie

Zusätzlich zum gesetzlichen Widerrufsrecht bietet NHT Global eine 30-tägige, 100-prozentige bedingungslose Geld-zurück-Garantie auf an Endkunden verkaufte Produkte. Jeder Vertriebspartner ist durch den Vertrag und diese Richtlinien an die Einhaltung dieser Garantie gebunden. Vor Abschluss eines Einzelhandelsverkaufs muss ein Vertriebspartner dem Kunden das Widerrufsrecht und den Anspruch auf vollständige Rückerstattung mitteilen.

Rückgabeautorisierung (RMA)

Bevor ein Produkt an NHT Global zurückgegeben werden darf – sei es aufgrund eines Versandfehlers, einer Rückgabe durch einen Endkunden, beschädigter Produkte, Qualitätskontrolle oder Kündigung – muss der Vertriebspartner das NHT Global Support-Department per E-Mail kontaktieren, um eine Rücksendegenehmigungsnummer (RMA) zu erhalten. Pakete, die ohne die deutlich sichtbare RMA-Nummer eingehen, werden abgelehnt.

Qualitätskontrolle

NHT Global ersetzt innerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Fristen jedes als defekt befundene Produkt (mit Ausnahme von Produkten, die während oder nach dem Versand beschädigt wurden). Ein schriftlicher Ersatzantrag muss mit Zahlungsnachweis und einer Kopie der Produktbestellung und des Lieferscheins eingereicht werden.

Rücksendungen von Vertriebspartnern

Wird eine Bestellung innerhalb von 30 Tagen ab dem ursprünglichen Bestelldatum storniert, erstattet NHT Global den vollständigen Betrag abzüglich etwaiger Frachtkosten und infolge des Verkaufs gezahlter Provisionen. Bei Stornierungen nach 30 Tagen und bis zu 12 Monate nach dem Bestelldatum kauft NHT Global die Ware in aktuellem, wiederverwendbarem und wiederverkäuflichem Zustand zu mindestens 90 % der ursprünglichen Nettokosten zurück, abzüglich etwaiger Frachtkosten und gezahlter Provisionen. Der Vertriebspartner trägt alle Versandkosten für Rücksendungen.

Rücktritt innerhalb der Widerrufsfrist

Kündigt ein Vertriebspartner innerhalb von zehn (10) Werktagen nach Unterzeichnung des Vertriebspartner-Antrags und -Vertrags, kann er unversehrte Produkte und Materialien auf eigene Kosten zurücksenden und erhält alle geleisteten Zahlungen zurück. Bei Kündigung nach diesem Zeitraum gilt die oben beschriebene Standard-Rückgaberichtlinie für Vertriebspartner.

Teilerstattungen und Umtausch

NHT Global akzeptiert keine Anträge auf Teilerstattungen oder Produktumtausch von Vertriebspartnern.

Verantwortung des Vertriebspartners

Übermittelt ein Endkunde fristgerecht eine wirksame Widerrufserklärung, muss diese vom Vertriebspartner anerkannt werden. Innerhalb von 14 Kalendertagen (oder der nach geltendem EU-Recht vorgesehenen Frist) nach Eingang der Erklärung muss der Vertriebspartner alle geleisteten Zahlungen zurückerstatten.

IX. ALLGEMEINE BESTIMMUNGEN

Buchführung

NHT Global empfiehlt allen Vertriebspartnern, vollständige und genaue Aufzeichnungen über ihre Geschäftstransaktionen zu führen. NHT Global kann Unterlagen zu Einzelhandelsverkäufen oder anderen hier beschriebenen Angelegenheiten anfordern.

Änderungen

NHT Global behält sich das Recht vor, diese Richtlinien und Verfahren, Vertriebspartnerpreise, Produktverfügbarkeit und -formulierungen sowie den Vergütungsplan jederzeit zu ändern. Soweit nach geltendem EU-Recht erforderlich, wird NHT Global vor wesentlichen Änderungen im Voraus informieren. Änderungen der Richtlinien und Verfahren werden mit ihrer Veröffentlichung auf der offiziellen NHT Global-Website verbindlicher Bestandteil des Vertrags.

Meldung von Richtlinienverstößen

Vertriebspartner, die einen Richtlinienverstoß eines anderen NHT Global-Vertriebspartners beobachten oder davon Kenntnis erlangen, werden ermutigt, dem Compliance-Department einen schriftlichen Bericht per E-Mail zu übermitteln. Solche Dokumente müssen die Unterschrift und die Vertriebspartnernummer des Verfassers tragen. Anonyme Beschwerden werden nicht akzeptiert.

Produktaussagen und Referenzen

Vertriebspartner werden ermutigt, ihre echten Erfahrungen mit NHT Global-Produkten zu teilen. NHT Global behält sich das Recht vor, freiwillig eingereichte Aussagen und Fotos in Werbematerialien zu verwenden. Vertriebspartner dürfen keine Referenzen verwenden, die behaupten oder nahelegen, dass ein NHT Global-Produkt von NHT Global nicht genehmigte Eigenschaften besitzt.

Haftung

Verstöße gegen diese Richtlinien und Verfahren können zur Suspension und/oder Kündigung der Vertriebspartnerschaft führen. Der Verstoßende kann auch zivilrechtlich oder strafrechtlich haftbar gemacht werden. Darüber hinaus kann NHT Global Zahlungen an Vertriebspartner einbehalten, um entstandene Schäden auszugleichen.

Gesamte Vereinbarung

Dieser Vertrag – bestehend aus diesen Richtlinien und Verfahren, dem Vertriebspartner-Antrag und -Vertrag sowie dem Vergütungsplan – stellt die gesamte Vereinbarung der Parteien dar. Bei Widersprüchen gilt der Vertriebspartner-Antrag und -Vertrag vorrangig.

Anwendbares Recht und Streitbeilegung

Dieser Vertrag und alle daraus entstehenden Streitigkeiten unterliegen dem italienischen Recht und dem geltenden EU-Recht, unbeschadet der zwingenden Verbraucherschutzrechte der Vertriebspartner nach dem Recht ihres EU-Mitgliedstaats. Streitigkeiten können dem zuständigen Gericht in Mailand, Italien, oder der zuständigen EU-Mitgliedstaatsbehörde vorgelegt werden. Vertriebspartner in der EU können auch die

Online-Streitbeilegungsplattform nutzen: https://ec.europa.eu/consumers/odr