

ZIFFERAbschnitt 1:

BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Vergütungsplan: Der derzeit geltende Vergütungsplan, der regelt, unter welchen Bedingungen und in welcher Höhe ein Bonuspartner Anspruch auf eine Vergütung hat.

Kunde: Eine Person, die Neways-Produkte von einem Bonuspartner kauft.

Direktkunde: Eine Person, die Neways-Produkte direkt von Neways zum Großhandelspreis kauft, die jedoch nicht als Bonuspartner am Vergütungsplan beteiligt ist.

Bonuspartner: Ein gemäß einem Bonuspartnerschaftsvertrag zum als Neways-Bonuspartner bestellter angemeldeter selbstständiger Gewerbetreibender.

Bonuspartnerschaftsvertrag: Die schriftliche Vereinbarung zwischen Neways und jedem einzelnen Bonus-partner, die den Bonuspartnerantrag, die Neways-Firmenrichtlinien, den Neways-Vergütungsplan sowie alle damit verbundenen von einem Bonuspartner auszufüllenden oder zu unterzeichnenden Formulare umfasst, jeweils in ihrer aktuellen Fassung.

Bonuspartnerantrag: Das Antragsformular und die beiliegenden allgemeinen Geschäftsbedingungen, die eine Person ausfüllen bzw. unterzeichnen muss, um Bonuspartner zu werden.

Downline-Bericht: Ein von Neways erstellter monatlicher Bericht mit wichtigen Daten zur Identität der Bo-nuspartner, Umsatzdaten und Angaben zur Anmelde-tätigkeit der Marketingorganisation jedes einzelnen Bonuspartners.

Downline: Die Downline besteht aus den unmittelbar unter einem Bonuspartner angemeldeten Personen Bonuspartnern und Direktkunden -und deren jeweiligen Marketingorganisationen.

Upline: Die Marketingorganisation oberhalb eines Bonuspartners, von der er ein Teil ist.

Neways: Neways Europe BVBA, eine nach belgischem Recht gegründete Gesellschaft (Gesellschaftsnummer 0893292596).

Neways-Produkte: Die Produkte und Dienstleistungen, die Neways oder ihre verbundenen Unternehmen Partnerfirmen zum Verkauf anbieten.

Firmenrichtlinien: Die Firmenrichtlinien von Neways in der jeweils geltenden Fassung.

Aufschließen: Die Downline-Organisation eines früheren Bonuspartners wird aufgeschlossen, indem jeder Bonuspartner in der ersten Ebene unmittelbar unter dem früheren Bonuspartner in die erste Ebene der Upline des früheren Bonuspartners verschoben wird

Verkaufshilfen: Neways-Schulungsunterlagen und Verkaufsförderungsliteratur.

Sponsor: Ein Bonuspartner, der einen

Bonuspartner oder einen Direktkunden bei Neways eingeführt hat und der im Bonuspartnerantrag oder in der Direktkundenanmeldung als solcher angegeben ist.

ZIFFERAbschnitt -2: EINLEITUNG

2.1 Einbeziehung der Firmenrichtlinien und des Vergütungsplans in den

Bonuspartnerschaftsvertrag enthaltene Firmenrichtlinien und enthaltener Vergütungsplan

Der Bonuspartnerantrag, die Firmenrichtlinien, der Vergütungsplan und die damit zusammenhängenden

Formulare werdensind in den

Bonuspartnerschaftsvertrag einbezogen und

sind damit Vertragsbestandteile dieses Bonuspartnerschaftsvertrags bilden einen wesentlichen Teil davon.

Durch Unterzeichnen

eines Bonuspartnerantrags verpflichtet sich

der Bonuspartner, alle Bestimmungen des

Bonuspartnerschaftsvertrags in seiner jeweils

geltenden Fassung einzuhalten, und er

erkennt diese als für ihn verbindlich an. Der Bonuspartnerschaftsvertrag ist ein Jahr gültig und kann durch Entrichten einer Verlängerungsgebühr für jeweils ein weiteres Jahr verlängert werden. Jeder

Bonuspartner ist dafür verantwortlich, dass er

den Bonuspartnerschaftsvertrag in der jeweils

aktuellen Fassung, wie auf der offiziellen

Bonuspartner-Website von Neways und in

sonstigen offiziellen Neways-Publikationen

veröffentlicht, gelesen und verstanden hat.

2.2 Änderungen des Bonuspartnerschaftsvertrag

Da sich geltendes Recht sowie das wirtschaftliche

Umfeld regelmäßig verimmmen wieder ändern, behält sich Neways

das Recht vor, den Bonuspartnerschaftsvertrag

nach eigenem freien Ermessen zu ändern, wobei vorausgesetzt,

Neways informiert die Bonuspartner mit einer Frist von

mindestens 30 Tagen vorab über die Änderung

informieren wird (wenn die Änderung sich auf die

finanziellen Verpflichtungen des Bonuspartners

bezieht, beträgt die Frist 60 Tage). Derartige

Änderungen treten 30 bzw. 60 Tage nach

der Mitteilung an alle Bonuspartner über die

Änderung des Bonuspartnerschaftsvertrags in

Kraft. Mitteilungen über Änderungen sind in

offiziellen Neways-Materialien zu veröffentlichen.

Neways hat allen Bonuspartnern eine vollständige

Abschrift der geänderten Bestimmungen auf

einem oder mehreren der folgenden Wege

zukommen zu lassen oder zur Verfügung zu

stellen: (1) durch Veröffentlichung auf der

offiziellen Bonuspartner-Website von Neways,

(2) per E-Mail, (3) als Faxabruf, (4) durch

Veröffentlichung in Unternehmenszeitschriften,

(5) durch Abdruck auf Produktbestellungen oder

Vergütungsabrechnungen oder (6) in speziellen

Mailings.

ZIFFERAbschnitt 3:

BONUSPARTNER WERDEN

3.1 Zugangsvoraussetzungen für Bonuspartner
Neways behält sich das Recht vor, Bonuspartneranträge anzunehmen oder abzulehnen. Um

Bonuspartner werden zu können, muss jeder

Antragssteller:

(i.) eine natürliche Person sein, das 18. Lebensjahr vollendet haben und in einem Mitgliedstaat

der Europäischen Union, der Schweiz oder Norwegen wohnhaft sein oder ein innerhalb der Europäischen Union errichtetes Unternehmen sein;

(ii.) über eine gültige Sozialversicherungsnummer, Steueridentifikationsnummer oder ähnliche Nummer verfügen;

(iii) einen ordnungsgemäß ausgefüllten und unterschriebenen Bonuspartnerantrag einreichen; und einen ersten gültigen Produktkauf in beliebiger vom Antragssteller gewählter Höhe tätigen.

Außer dem ersten gültigen Produktkauf sind keine Abgaben oder Gebühren erforderlich, um Bonuspartner zu werden. Neways bietet den Bonuspartnern Verkaufshilfen zum

Selbstkostenpreis zum Erwerb an. (Satz zu Besonderheit in GB ausgelassen)

3.2 Möglichkeiten der Antragsstellung

3.2.1 Anträge per Fax

Per Fax an Neways übermittelte Bonuspartneranträge stellen Originale dar und es brauchen keine Kopien nachgereicht zu werden. Gefaxte Anträge müssen sowohl die Vorderseite, als auch die Rückseite des Bonuspartnerantrags enthalten.

3.2.3.1 Online-Anträge

Bonuspartner können sich auf von Neways gesponsertenbetriebenen Websites online anmelden. Die Annahme des Bonuspartnerschaftsvertrags über das Internet hat dieselbe rechtliche Wirkung, als hätte der Antragssteller diesen von Hand unterzeichnet.

3.2.2 Anträge per e-Mail

Bonuspartnerantragsformulare können per e-Mail an Neways eingereicht werden. Das Formular muss unterschrieben und in eingescannter Form angehängt werden.

3.2.3 Anträge per Fax

Per Fax an Neways übermittelte Bonuspartneranträge stellen Originale dar und es brauchen keine Kopien nachgereicht zu werden. Gefaxte Anträge müssen deutlich lesbar sein und eine Unterschrift enthalten.

3.3 Datenschutz/Einwilligung

Der Bonuspartner erkennt an, dass Neways die im Bonuspartnerschaftsvertrag genannten

personenbezogenen Daten sowie die von Neways im Rahmen der Erfüllung des Bonuspartnerschaftsvertrags erfassten personenbezogenen Daten für den Betrieb des Bonuspartnernetzes und zur Erfüllung der Verpflichtungen von Neways aus dem Bonuspartnerschaftsvertrag benötigt. Die Daten werden von verschiedenen am Betrieb des Vertriebsnetzes beteiligten Einheiten der Neways-Unternehmensgruppe verwendet. Sie können ebenfalls gemäß den Bestimmungen dieses Vertrages an andere Bonuspartner weitergegeben werden. Der Bonuspartner erteilt seine Einwilligung zur Nutzung dieser Daten durch verschiedene am Betrieb des Bonuspartnernetzes beteiligte Einheiten der Neways-Unternehmensgruppe, auch außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums (EWR). Der Bonuspartner hat ein Recht auf Einsicht und Berichtigung der ihn betreffenden Daten und darauf, jederzeit und kostenlos der weiteren Verarbeitung der Daten zu Direktmarketingzwecken zu widersprechen.

3.4 Eine Bonuspartnerschaft pro Person

Eine Person darf nur eine Neways-Bonuspartnerschaft besitzen oder betreiben und nur an einer Neways-Bonuspartnerschaft beteiligt sein. Es dürfen keine juristischen Personen, Treuhandgesellschaften oder sonstigen Einrichtungen eingesetzt werden, um diese Regelung zu umgehen.

3.4.1 Ehegatten und Kinder

Ehegatten (auch nichteheliche Lebensgemeinschaften) dürfen gemeinsam nur eine Bonuspartnerschaft besitzen. Ausnahmen von dieser Regelung werden in Fällen wie z. B. der Heirat zweier Bonuspartner oder der Vererbung einer Beteiligung an einer Bonuspartnerschaft durch einen nahen Familienangehörigen an einen Bonuspartner auf Einzelfallbasis entschieden, wenn ein schriftlicher Antrag an Neways gestellt wird. Kinder von Bonuspartnern, die ansonsten die notwendigen Voraussetzungen erfüllen, um Bonuspartner zu werden und die mit einem Bonuspartner in einem gemeinsamen Haushalt leben, können vom elterlichen Bonuspartner eine separate Bonuspartnerschaft besitzen und betreiben, sofern das jeweilige Kind ein eigenständiges Steuersubjekt ist.

3.4.2 Gesamtschuldnerische Haftung;

Handlungen von Haushaltsmitgliedern oder verbundenen Personen

Wenn zwei oder mehr Personen gemeinsam eine Bonuspartnerschaft besitzen, dann haften diese Personen gesamtschuldnerisch für die Erfüllung sämtlicher Verpflichtungen aus dem Bonuspartnerschaftsvertrag. Wenn ein naher Familienangehöriger eines Bonuspartners oder eine mit einer Kapital- oder Personengesellschaft, einer Treuhand oder einer sonstigen juristischen Person verbundene Person eine Handlung vornimmt, die gegen eine Bestimmung des Bonuspartnerschaftsvertrags verstoßen würde, wenn der Bonuspartner sie vornähme, dann gilt diese Handlung als ein Verstoß des Bonuspartners und Neways kann gemäß dem Bonuspartnerschaftsvertrag disziplinarisch gegen den Bonuspartner vorgehen.

3.5 Status eines selbstständigen Unternehmers

Bonuspartner sind ~~selbstständige Unternehmer~~

~~und keine Käufer von Franchise- oder~~

~~Geschäftsmöglichkeiten. Bonuspartner sind unabhängige Unternehmer und sind weder ausdrücklich noch stillschweigend~~

~~dazu ermächtigt, für Neways verbindliche Verpflichtungen zu übernehmen. Durch den~~

~~Bonuspartnerschaftsvertrag wird kein Anstellungsverhältnis, keine Vertretung, keine Personengesellschaft und kein Joint Venture zwischen Neways und dem Bonuspartner begründet. Jeder~~

~~Bonuspartner entscheidet über seine eigenen Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden,~~

~~solange diese den Bestimmungen des Bonuspartnerschaftsvertrags entsprechen. Ein Bonuspartner~~

~~ist weder ausdrücklich noch stillschweigend~~

~~ermächtigt, für Neways verbindliche~~

~~Verpflichtungen zu übernehmen. Bonuspartner sind steuerlich~~

~~nicht als Arbeitnehmer zu behandeln. Die~~

~~Bonuspartner sind für die Buchführung und~~

~~für die Begleichung aller auf die Vergütung~~

~~aus der Bonuspartnerschaft zu zahlenden~~

~~Steuern verantwortlich. Jeder~~

~~Bonuspartner entscheidet über seine eigenen~~

~~Ziele, Arbeitszeiten und Verkaufsmethoden,~~

~~solange diese den Bestimmungen des~~

~~Bonuspartnerschaftsvertrags entsprechen.~~

~~Jeder Bonuspartner kann auf sein Verlangen die Ausübung seiner Dienste unter diesem Vertrag an~~

~~solche Personen übertragen, die von Neways schriftlich als geeignet ausgebildet und für diesen~~

~~Zweck befähigt anerkannt sind, unter der Voraussetzung dass eine solche dritte Partei (i) sich~~

~~Neways gegenüber verpflichtet, sich an die Bestimmungen des Vertrages zu halten und dass (ii)~~

~~keine solche Delegation den Bonuspartner von irgend welchen Verpflichtungen oder Haftungen~~

~~aus dem Vertrag entbindet. Der Bonuspartner ist voll verantwortlich für die Handlungen und~~

~~Unterlassungen seiner Beauftragten in demselben Maß wie er für seine eigenen Handlungen und~~

~~Unterlassungen im Zusammenhang mit dieser Vereinbarung verantwortlich ist. Der Bonuspartner ist~~

Neways gegenüber jederzeit in Bezug auf die Handlungen und Unterlassungen seiner Beauftragten schadenersatzpflichtig.

3.6 Einhaltung von Rechtsvorschriften

Die Bonuspartner haben bei der Führung ihrer Geschäfte alle anwendbaren örtlichen, nationalen und sonstigen Gesetze und Bestimmungen, wie z.B. die sozialversicherungsrechtlichen, steuerrechtlichen und alle sonstigen anwendbaren Vorschriften, einschließlich der Verbraucherschutzvorschriften einzuhalten und sie sind ausschließlich für die Erfüllung aller maßgeblichen gesetzlichen Verpflichtungen verantwortlich.

3.7 Änderungen von Bonuspartnerschaften

3.7.1 Hinzufügen von Mitantragsstellern

Ein Bonuspartner kann auf schriftlichen Antrag und durch Einreichen eines ordnungsgemäß ausgefüllten Bonuspartnerantrags einen Mitantragssteller zu einer bestehenden Bonuspartnerschaft hinzufügen. Der ursprüngliche Bonuspartner muss als Partei am ursprünglichen Bonuspartnerschaftsvertrag beteiligt bleiben. Um die Bonuspartnerschaft zu verlassen, muss der ursprüngliche Bonuspartner die Bonuspartnerschaft gemäß den folgenden Übertragungs- und Abtretungsbestimmungen übertragen oder abtreten. Ansonsten erlischt die Bonuspartnerschaft beim Ausscheiden des ursprünglichen Bonuspartners.

3.7.2 Verkauf, Übertragung oder Abtretung des Neways-Geschäftsbetriebs

Eine Bonuspartnerschaft kann nur auf den Sponsor des Bonuspartners, eine von dem Bonuspartner gesponserte Person oder eine Person übertragen werden, die derzeit kein Bonuspartner ist. Für eine Übertragung ist die schriftliche Zustimmung von Neways erforderlich, wobei Neways diese Zustimmung nach freiem Ermessen verweigern kann. Gegen den verkaufenden Bonuspartner darf zum Zeitpunkt der Übertragung nichts vorliegen und er darf nicht gegen irgendwelche Bestimmungen des Bonuspartnerschaftsvertrags verstoßen haben. Er muss die von Neways geforderten Unterlagen ausfüllen. Der

Zessionar/Übernehmer muss die Voraussetzungen für die Übernahme einer Bonuspartnerschaft erfüllen und die von Neways angeforderten Unterlagen ausfüllen. Der Sponsor des verkaufenden Bonuspartners hat ein Vorkaufsrecht. Neways

wird die Zustimmung verweigern, wenn das Unternehmen der Ansicht ist, dass die Upline oder Downline des verkaufenden Bonuspartners durch die Übertragung beeinträchtigt wird. Ein Verkauf oder eine Übertragung eines Neways-Geschäftsbetriebs kann nicht zum Wechsel der Sponsorship-Linie führen. Wenn eine Bonuspartnerschaft an den Sponsor des Bonuspartners oder an eine von dem Bonuspartner gesponserte Person verkauft wird, schließt die Bonuspartnerschaft zur jeweiligen Upline auf. Um die Übertragung einer Bonuspartnerschaft abzuschließen, kann es eine Gebühr geben.

3.7.3 Trennung von Bonuspartnerschaften

Wenn eine Ehe geschieden wird oder ein Unternehmen aufgelöst wird, müssen Vorkehrungen getroffen werden, um sicherzustellen, dass jegliche Trennung oder Auflösung so vorgenommen wird, dass die Upline und Downline davon nicht beeinträchtigt werden. Wenn die sich trennenden Parteien nach Ansicht von Neways die Interessen von Neways und anderen Bonuspartnern nicht berücksichtigen, kündigt Neways den Bonuspartnerschaftsvertrag zwangsweise und die Bonuspartnerschaft schließt zur entsprechenden Upline auf. Die Downline-Organisation wird bei einer Ehescheidung oder Auflösung eines Unternehmens unter keinen Umständen geteilt. Wenn die an einer Scheidung oder Auflösung beteiligten Parteien eine Streitigkeit über die Zuteilung von Vergütung und des Eigentums am Geschäftsbetrieb nicht innerhalb von sechs Monaten ab dem Datum, an dem die Scheidung eingereicht oder das Auflösungsverfahren eingeleitet wurde, beilegen können, wird der Bonuspartnerschaftsvertrag zwangsweise aufgelöst.

Wenn ein ehemaliger Ehepartner sämtliche Rechte an dem ursprünglichen Neways-Geschäftsbetrieb vollständig aufgegeben hat, steht es der Person frei, sich umgehend unter einem beliebigen Sponsor anzumelden. Ehemalige mit einem Unternehmen verbundene Personen müssen sechs Kalendermonate lang warten, bevor sie sich unter einem anderen Sponsor anmelden können, sie können sich jedoch unter demselben Sponsor, der der Sponsor des aufgelösten Unternehmens war, sofort wieder anmelden. In solchen Fällen haben die ehemaligen Ehepartner oder

Geschäftspartner jedoch keine Ansprüche auf Bonuspartner oder Direktkunden in ihren ehemaligen Organisationen.

3.7.4 Nachfolge

Bei Tod oder Geschäftsunfähigkeit eines Bonuspartners kann das Geschäft des Bonuspartners an seine Erben oder Treuhänder weitergegeben werden. Angemessene gesetzliche Nachweise wie ein Testament, doch nicht darauf beschränkt, müssen Neways vorgelegt werden um sicherzustellen, dass die Übertragung gerechtfertigt ist. Der Übernehmer muss alle Bedingungen für den ursprünglichen Status des Bonuspartners erfüllen und einen Bonuspartnerschaftsvertrag unterzeichnen.

Wenn ein Testament oder eine sonstige letztwillige Verfügung angefochten wird und nicht innerhalb von sechs Monaten ab dem Tod des Bonuspartners über die Zuteilung des Geschäftsbetriebs entschieden wird, oder wenn der Rechtsnachfolger nicht innerhalb dieser Sechsmonatsfrist alle Anforderungen erfüllt, dann wird der Geschäftsbetrieb zwangsweise aufgelöst. Wenn ein Bonuspartner stirbt, ohne in einem Testament oder einer sonstigen letztwilligen Verfügung eine Verfügung über den Neways-Geschäftsbetrieb getroffen zu haben, wird der Geschäftsbetrieb aufgelöst.

3.8 Bonuspartner-Rechte

Nach seiner Bestellung zumAnmeldung als Bonuspartner ist der Bonuspartner berechtigt:

(i.) Produkte und Dienstleistungen von Neways

zum Großhandelspreis zu kaufen, um sie selbst zu verbrauchen oder, falls dies in dem betreffenden Markt erlaubt ist, im eigenen Namen und auf eigene Rechnung des Bonuspartners an Kunden zu verkaufen für den eigenen

Verbrauch oder für den Weiterverkauf an Kunden im eigenen Namen und auf eigene Rechnung zu kaufen,

(ii.) am Neways-Vergütungsplan teilzuhaben, und

(iii.) neue Bonuspartner und Direktkunden zu sponsern;

3.9 Direktkunden

Eine Person kann Direktkunde werden und kann Neways-Produkte im Großhandel zum selben Preis wie die Bonuspartner direkt von Neways kaufen, sie hat jedoch nicht das Recht, sich am

Vergütungsplan zu beteiligen. Ein Dirketkunde kann in den Status eines Bonuspartners übergehen, wenn er Neways schreibt und einen Bonuspartnerschaftsantrag anfordert. Er verbleibt dann unter seiner momentanen Upline. Ein Bonuspartner dessen Staus wegen Untätigkeit auf den Status des Direktkunden zurückgestuft wurde (7.2.2 Beendigung wegen Untätigkeit), kann sich unter einem neuen Sponsor als Direktkunde oder sogar als neuer Bonuspartner bewerben, indem er an Neways schreibt und ein Antragsformular anfordert, aber nur wenn die vorhergehende Bonuspartnerschaft innerhalb der vorhergehenden sechs Monate keine Produktkäufe, keine Sponsorentätigkeit und keine sonstige Teilnahme an Bonuspartnertätigkeiten aufwies. Ein Direktkunde

kann sich erst nach Ablauf von sechs Monaten seit dem vorhergehenden Antrag unter einem

neuen Sponsor erneut anmelden, wenn er während dieser Zeit keine Bestellung abgegeben hat.-

ZIFFER Abschnitt 4 AUS ÜBUNG Die Führung EINES

NEWAYS -GES-CHÄFTSBETRIEBS

4.1 Einhaltung des Neways-Vergütungsplans

Die Bonuspartner müssen sich an die Bestimmungen des Neways-Vergütungsplans halten und dürfen die Neways-Geschäftsmöglichkeit nur über die ausdrücklich in offiziellen Neways-Publikationen genannten Systeme, Programme oder Marketingmethoden bzw. nur in Verbindung mit besagten Systemen, Programmen oder Marketingmethoden anbieten.

4.1.1 Direktvertriebsmethode,

Einzelhandelsgeschäfte und Messen

Die Bonuspartner dürfen die Neways-Produkte nur im persönlichen Kontakt (allgemein als „Direktvertrieb“ bezeichnet) verkaufen.

Die Bonuspartner dürfen keine Neways-Produkte in Einzelhandels- oder Dienstleistungseinrichtungen ausstellen oder verkaufen.

Neways-Produkte können jedoch, soweit dies rechtlich zulässig ist, in Wellnessoasen, Friseursalons, Nagelstudios oder Kosmetikinstituten, Solarien, Fitnessstudios und Praxen ausgestellt und verkauft werden, sofern jemand in der Einrichtung ein Bonuspartner ist. Dabei muss jederzeit jemand anwesend sein, der sich mit Neways-Produkten auskennt.

Die Bonuspartner dürfen die Neways-Produkte nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Neways auf Messen und professionellen Ausstellungen ausstellen und verkaufen. Neways behält sich das Recht vor, die Zustimmung zur Teilnahme an einer Veranstaltung zu verweigern, die dem Unternehmen nicht als geeignetes Forum für die Verkaufsförderung seiner Produkte oder Geschäftsmöglichkeit erscheint, und kann nur einen Stand pro Veranstaltung zulassen. Für Tauschbörsen, Garagenverkäufe, Flohmärkte, Bauernmärkte und Ähnliches wird keine Zustimmung erteilt, da diese Veranstaltungen dem professionellen Image, dem Neways entsprechen möchte, nicht zuträglich sind.

4.1.2 Nicht zum Weiterverkauf

bestimmte Käufe

Bonuspartner können Produkte nur für den eigenen und in für den persönlichen Verbrauch geeigneten Mengen kaufen, ausser, dass diese für den Weiterverkauf im entsprechenden

Heimatmarkt vorgesehen sind:

In Ländern, in denen keine Partnerfirma von Neway tätig ist, dürfen Bonuspartner keine Produkte weiterverkaufen. Produktkäufe in diesen Märkten müssen für den persönlichen Verbrauch sein und sind auf einen Umfang für den persönlichen Gebrauch begrenzt.

4.1.3 Direktvertriebsverbände

Da Neways nationalen und internationalen Direktvertriebsverbänden angehört, müssen sich die Bonuspartner bei der Ausführung ihrer Geschäftstätigkeit strikt an die von diesen Verbänden für die Mitglieder und ihre selbstständigen Bonuspartner aufgestellten Verhaltensstandards halten.

Eine aktuelle Liste der europäischen Länder, in denen Neways Mitglied des Direktvertriebsverbandes ist, finden sie auf der Neways Website.

4.2 Werbung

Alle Bonuspartner haben den guten Ruf von Neways und der Neways-Produkte zu schützen und zu fördern. Marketing und Verkaufsförderung der Neways-Produkte und der Neways-Geschäftsmöglichkeit müssen mit dem öffentlichen Interesse vereinbar sein; alle unhöflichen, täuschenden, irreführenden, unethischen oder unmoralischen Verhaltensweisen oder Praktiken

sind zu unterlassen. Ein Direktkunde kann in den Status eines Bonuspartners wechseln, wenn er bei Neways schriftlich einen Antrag auf Bonuspartnerschaft anfordert. Er bleibt seinem ursprünglichen Sponsor unterstellt.

4.2.1 Werbung, Verkaufsförderungs- und Vertriebsmaterialien

Bonuspartner dürfen keine von ihnen erstellten schriftlichen Verkaufshilfen, Verkaufsförderungsmaterialien, Werbung und sonstige Literatur (einschließlich Internet-Werbung) verwenden, sofern sie diese nicht zuvor Ne-ways vorgelegt und die schriftliche Zustimmung von Neways erhalten haben. Diese Materialien müssen den Bonuspartner ausdrücklich als Ersteller dieser Materialien in seiner Eigenschaft als „selbstständigerunabhängiger Bonuspartner“ ausweisen und sie dürfen nicht den Eindruck erwecken, es handle sich um Neways-Materialien.

4.2.2 Bonuspartner-Websites

Bonuspartner dürfen zur Bewerbung ihrer Geschäfte eine Website verwenden, wobei folgende Regelungen gelten:

- (i.) Alle Websites müssen zuvor von Neways geprüft werden und bedürfen der vorherigen schriftlichen Zustimmung von Neways;
- (ii.) Bonuspartner dürfen keine Neways-Produkte im Internet zur Versteigerung anbieten;

(iii.) auf der Website dürfen nur Neways-Produkte beworben werden, und die Website darf keine Links zu anderen Websites enthalten; und
(iv.) der Inhalt der Website muss ansonsten den Richtlinien von Neways entsprechen.

4.2.3 Marken und Urheberrechte

Bonuspartner müssen sich immer als selbstständige Gewerbetreibende darstellen und jeglichen Eindruck vermeiden, ein Bonuspartner sei ein Angestellter oder Vertreter von Neways. Der Name von Neways, die Namen von Neways-Produkten und sonstige von Neways geführte Namen sind urheberrechtlich geschützte Handelsnamen, Marken und Dienstleistungsmarken von Neways. Neways schützt alle seine gedruckten Materialien, Verkaufshilfen von Neways usw. urheberrechtlich. Die Bonuspartner dürfen die Namen, urheberrechtlich geschützten Materialien, Designs, Logos, Handelsnamen, Marken, Slogans, Symbole, Farbschemata etc. von Neways nur wie von Neways ausdrücklich erlaubt verwenden. Ohne Einschränkung des Vorhergesagten gelten die folgenden Einschränkungen, sofern Neways nicht ausdrücklich eine abweichende Zustimmung erteilt hat:

- (i.) Von Neways erstellte Verkaufsmaterialien, Produktinformationen und sonstige Literatur dürfen nicht ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Neways kopiert werden.
- (ii.) Die Verwendung des Namens „Neways“ auf nicht von Neways erstellten Materialien (auch im Internet) ist mit Ausnahme der Bezeichnung „Selbstständiger Neways-Bonuspartner“ untersagt.
- (iii.) Die Bonuspartner dürfen keine Handelsnamen, Marken, Dienstleistungsnamen, Dienstleistungskennzeichen oder Produktnamen von Neways oder Ableitungen davon als Internetdomainname oder als Bestandteil einer E-Mail-Adresse anmelden oder benutzen.
- (iv.) Bonuspartner dürfen keine Namen oder Logos von Neways als Bestandteil ihres Firmennamens verwenden.
- (v.) Bonuspartner dürfen sich nicht mit einem Namen oder Logo von Neways in Telefon-, Internet-, Branchen- oder sonstige Verzeichnisse eintragen lassen.
- (vi.) Bonuspartner dürfen sich am Telefon nicht mit einem Neways-Namen oder auf eine Weise melden, die Anrufer zu der Annahme verleiten würde, sie seien mit den Neways-Büros verbunden.
- (vii.) Bonuspartner dürfen ohne vorherige

schriftliche Zustimmung von Neways keine Aufzeichnungen von Veranstaltungen und Vorträgen von Neways zum Verkauf oder Vertrieb erstellen oder Aufzeichnungen von Audio- oder Videopräsentationen von Neways zum Verkauf oder für den persönlichen Gebrauch vervielfältigen.

(viii.) Bonuspartner dürfen Neways-Produkte, Informationen, Materialien oder Programme in keiner Weise anders verpacken, umbeschriften, auffüllen oder die darauf angebrachten Etiketten ändern. Neways-Produkte dürfen nur in ihren Originalbehältern verkauft werden.

4.2.4 Medien und Medienanfragen

Bonuspartner dürfen nicht auf Medienanfragen zu Neways oder ihrem selbstständigen Neways-Geschäftsbetrieb reagieren und haben derartige Anfragen unverzüglich an Neways zu verweisen.

4.2.5 Stellenanzeigen

Bonuspartner dürfen keine Anzeigen in den Stellenmärkten von Zeitungen, Zeitschriften, Websites oder sonstigen Medien aufgeben. Ein Bonuspartner darf unter keinen Umständen eine Suchanzeige zur Gewinnung neuer Bonuspartner aufgeben, die besagt oder impliziert andeutet, es werde eine Anstellung angeboten. In der Werbung muss unabhängig vom eingesetzten Medium angegeben werden, dass das Neways-Programm eine Gelegenheit ist, einen selbstständigen Geschäftsbetrieb zu führen und zu besitzen.

4.2.6 Spamming und Telemarketing

Bonuspartner dürfen keine unerwünschten Faxschreiben oder E-Mails bzw. Massenfaxe oder -E-Mails verschicken, um Neways-Produkte oder Geschäftsmöglichkeiten zu bewerben. Der Einsatz von automatisierter Telefonwerbung oder von Telemarketing ist ebenfalls untersagt.

4.2.7 Produktaussagen

Bonuspartner dürfen keine Aussagen dahingehend machen, dass Neways-Produkte bei der Heilung, Behandlung, Diagnostizierung, Milderung oder Vorbeugung von Krankheiten nützlich seien. Es dürfen keine anderen als die in offiziellen Neways-Publikationen enthaltenen Aussagen über positive Eigenschaften von Neways-Produkten getroffen werden.

4.2.8 Einkommensangaben

Bonuspartner dürfen die Neways-

Geschäftsmöglichkeit nicht überzogen in übertriebener Weise darstellen. Bonuspartner dürfen keine

Einkommensprojektionenvorausrechnungen, Einkommensaussagen oder Zusicherungen-darstellungen machen. Außerdem dürfen

sie weder ihr eigenes Neways-Einkommen, noch das anderer Neways-Bonuspartner angeben. Bonuspartner müssen potenziellen Bonuspartnern eine vollständige und richtige Erklärung der Neways-Geschäftsmöglichkeit und des Vergütungsplans geben und dabei Folgendes betonen:

- (i) den Umfang aller Verpflichtungen, Käufe zu tätigen oder Gebühren zu zahlen;
- (ii) dass der Erfolg eines Bonuspartners von der persönlichen Eignung für das Geschäft und von den persönlichen Anstrengungen sowie vom eigenen Engagement abhängt; und
- (iii) dass ein Bonuspartner für das reine Werben neuer Bonuspartner als Sponsor keine Vergütung erhält.

Der Bonuspartner muss sicherstellen, dass

Einladungen an potenzieller Kunden /

Bonuspartner zu Präsentationen wahr und exaktzutreffend sind, den Zweck des Anlasses der Veranstaltung -klar machend darstellen, die von Neways gelieferten

Güter beschreiben, Namen und Anschrift des/der Veranstalters angeben und den folgenden Wortlaut enthalten: „Für Bonuspartner und Teilnehmer am Vertriebskonzept ist es nicht erlaubt, Personen mit dem Versprechen auf Gewinne zur Teilnahme am Vertriebskonzept oder zu irgendwelchen

Zahlungen aufzufordern zu überreden. Lassen Sie sich durch Behauptungen, dass hohe Gewinne leicht erreicht werden, nicht in die Irre führen“

4.2.9 Unbefugte Aussagen und Handlungen

Bonuspartner haften in vollem Umfang für ihre mündlichen und schriftlichen Aussagen in Bezug auf die Neways-Produkte und Geschäftsmöglichkeit, die nicht ausdrücklich in offiziellen Neways-Materialien enthalten sind.

Die Bonuspartner verpflichten sich, Neways und die Mitglieder der Geschäftsleitung, Führungspersonen, Mitarbeiter sowie Verrichtungs- und Erfüllungsgehilfen von Neways bezüglich aller Verbindlichkeiten, einschließlich Urteile, Bußgelder, Rückerstattungen, Anwaltshonorare, Gerichtskosten und entgangene Umsätze, die Neways aufgrund ihrer unbefugten Aussagen oder Handlungen entstehen, von der Haftung freizustellen und schadlos zu halten.

4.3 Sponsoring

Alle Bonuspartner, gegen die nichts vorliegt, können neue Bonuspartner und Direktkunden gemäß dem Bonuspartnerschaftsvertrag sponsern, sie sind jedoch nicht dazu verpflichtet. Bonuspartner, die andere Personen außerhalb der Länder der Europäischen Union, der Schweiz und Norwegen sponsern wollen, müssen ein separates Antragsformular ausfüllen und die geltenden

Rechtsvorschriften und Firmenrichtlinien

dieser Länder einhalten. Der Bonuspartner, der in einer anderen Region rekrutiert, wird gemäß dem herrschenden Vergütungsplan jener Region vergütet. Neue Bonuspartner

und Kunden können nur einen Sponsor haben und sie haben das Recht, bei der Abgabe eines Bonuspartnerantrags ihren Sponsor zu wählen. Wenn mehrere Bonuspartner behaupten, der Sponsor derselben Person zu sein, behält sich Neways das Recht vor, den zuerst bei Neways eingegangenen und ordnungsgemäß ausgefüllten Antrag zu akzeptieren.

4.3.1 Wechsel des Sponsors

Bonuspartner können ihre Sponsoren nicht wechseln, es sei denn, sie lösen ihren Bonuspartnerschaftsvertrag freiwillig auf und bleiben sechs Monate lang inaktiv (d. h. keine Produktkäufe, kein Sponsoring, keine Beteiligung an irgendeiner sonstigen Form von Bonuspartner-Tätigkeit). Nach der sechsmonatigen Ruhephase kann die Person sich unter einem neuen Sponsor erneut anmelden.

4.3.2 Abwerben

Bonuspartnern ist es verboten, direkt oder indirekt bestehende Bonuspartner oder Direktkunden aus anderen Organisationen (oder die innerhalb der letzten sechs Monate zu diesem Personenkreis gehört haben) mit einem anderen Sponsor anzumelden oder dies zu versuchen. Bonuspartner dürfen andere Bonuspartner nicht schlecht machen, diskreditieren oder verunglimpfen, um einen anderen Bonuspartner dazu zu bringen, sich ihrer eigenen Marketingorganisation anzuschließen.

4.3.3 Zurückhalten von Anträgen oder Bestellungen

Bonuspartner dürfen die Anmeldungen von neuen Bonuspartnern oder die Einzelhandelsproduktverkäufe nicht manipulieren. Alle Bonuspartneranträge und Produktbestellungen sind innerhalb von fünfsieben Geschäftstagen ab ihrer Unterzeichnung durch einen Bonuspartner bzw. ab ihrer Aufgabe durch einen Kunden an Neways zu schicken.

4.3.4 Sonstige verbotene Maßnahmen

Bonuspartner dürfen nicht versuchen, die Bestimmungen des Bonuspartnerschaftsvertrags zu umgehen. Zu den verbotenen Maßnahmen gehören unter anderem:

(i) die Verwendung des Namens des Ehegatten oder eines Verwandten sowie das Benutzen von Handelsnamen, Alias-Bezeichnungen, juristischen Personen oder fiktiven Namen oder

Identifizierungsnummern;

- (ii) das Anmelden von Personen ohne deren Wissen bzw. ohne dass diese Personen einen Bonuspartnerantrag unterzeichnen;
- (iii) das Anmelden fiktiver Personen;
- (iv) das Kaufen von Neways-Produkten für einen anderen Bonuspartner oder Direktkunden, um eine Vergütung zu erzielen; und
- (v) die finanzielle Unterstützung neuer Bonuspartner zum Zweck der Maximierung der Vergütung im Rahmen des Vergütungsplans.

4.3.5 Verpflichtungen zur Unterstützung der Downline

Sponsoren haben eine laufendeständige Verpflichtung, den von ihnen gesponserten Personen Schulungen, Unterstützung und Hilfe zu bieten.

Alle Bonuspartner sind dafür verantwortlich, ihre Downline zu motivieren und zu schulen.

Bonuspartner müssen außerdem ihre Downline-Organisationen überwachen, um sicherzustellen, dass keine unangemessenen Aussagen über die Produkte oder die Geschäftsmöglichkeiten getroffen werden und dass keine illegalen oder unethischen

Verhaltensweisen angewandt werdenvorkommen. Jeder Bonuspartner sollte in der Lage sein, Neways auf Aufforderung documentierte Belege für die Erfüllung dieser Sponsor-Pflichten vorzulegen.

Unabhängig von Grad ihres Erfolgsder erreichten Ebene haben die Bonuspartner ebenfalls eine laufendeständige

Verpflichtung, den Absatz persönlich durch Gewinnung neuer Kunden und durch das Bedienen bestehender Kunden zu fördern.

4.3.6 Verunglimpfungsverbot

Bonuspartner dürfen keine negativen oder verunglimpfenden Bemerkungen über Neways, Mitarbeiter von Ne-ways, andere Bonuspartner oder Neways-Produkte machen. Außerdem dürfen die Bonuspartner keine verunglimpfenden Bemerkungen über andere Unternehmen, insbesondere

KonkurrenzunternehmenWettbewerber oder deren Mitarbeiter, BonusVertriebspartner oder Produkte machen.

4.3.7 Konkurrierende Tätigkeit und Abwerbeverbot

Bonuspartnern steht es frei, an einem anderen Multilevel- oder Network-Marketing oder an anderen Geschäftsmöglichkeiten teilzunehmen. Jedoch ist es den Bonuspartnern während Während der Laufzeit des

Bonuspartnerschaftsvertrags ist es den Bonuspartnern untersagt, andere Bonuspartner oder Direktkunden in irgendeiner Form für andere Multilevel- oder Network-Marketing-

Geschäfte zu werben oder dies zu versuchen.
Einem Bonuspartner ist es nach der Kündigung des Bonuspartnerschaftsvertrags aus beliebigem Grund ein Jahr lang untersagt, Bonuspartner zu werben, die in der derzeitigen oder ehemaligen Downline oder Upline des Bonuspartners sind oder die der Bonuspartner im Rahmen der Neways-Geschäftstätigkeiten kennen gelernt

hat. Während dieser Zeit darf der Bonuspartner nicht danach streben, irgend einen solchen Bonuspartner davon zu überzeugen, sein Vertragsverhältnis mit Neways zu kündigen oder als Bonuspartner von Neways weniger tätig zu werden oder Produkte zu verkaufen bzw. sonst aktiv in einem Verkaufsgeschäft tätig zu werden, das mit dem Geschäft von Neways im Wettbewerb steht.

Unbeschadet des Vorgenannten dürfen Bonuspartner ihre persönlich gesponserten Bonuspartner und nahen Familienangehörigen werben. Diese Einschränkungen gelten in allen Ländern, in denen Neways tätig ist.

Die Bonuspartner sind sich darüber einig, dass Neways durch Verstöße gegen diese Bestimmung irreparabel geschädigt wird, dass die Berechnung des Schadens jedoch äußerst schwierig ist. Die Bonuspartner vereinbaren daher, dass Neways für jeden Verstoß gegen diese Regelung einen unmittelbaren Unterlassungsanspruch sowie Anspruch auf pauschalierten Schadensersatz in Höhe von 1.700 Euro pro Vorfall hat.

Die Bonuspartner dürfen potenziellen oder bestehenden Bonuspartnern oder Direktkunden weder die Neways-Geschäftsmöglichkeit noch Neways-Produkte in Verbindung mit einem nicht von Neways zugelassenen Programm anbieten. Bonuspartner dürfen bei mit Neways zusammenhängenden Versammlungen, Seminaren oder Zusammenkünften oder unmittelbar im Anschluss an solche Veranstaltungen keine nicht von Neways zugelassenen Geschäftsmöglichkeiten oder Produkte anbieten.

4.3.8 Staatliche Zulassung oder Befürwortung
Staatliche Institutionen oder Vertreter haben Direktvertriebs- oder Network-Marketing-Unternehmen oder -Programme nicht ausdrücklich zugelassen oder empfohlen. Daher dürfen die Bonuspartner nicht behaupten oder implizieren, Neways oder ihr Vergütungsplan seien von einer staatlichen Stelle „zugelassen“, „empfohlen“ oder auf sonstige Weise sanktioniert.

4.3.9 Melden von Verstößen gegen die Richtlinien
Bonuspartner, die einen Verstoß eines

anderen Bonuspartners gegen die Neways-Firmenrichtlinien beobachten, sollten Neways direkt einen schriftlichen Bericht über den Verstoß vorlegen.

4.4 Versicherung

4.4.1 Geschäfts- und Betriebsversicherung

Bonuspartner möchten ihren Gewerbebetrieb

eventuell versichern. Neways empfiehlt auch, ein Testament oder ein gültiges gesetzliches Dokument für die Nachfolge beizufügen, und es schriftlich der Gesellschaft zur Kenntnis zu bringen, damit sie alle Vorkehrungen trifft, das Geschäft zu schützen.

4.4.2 Produkthaftungsversicherung

Neways versichert Neways und die Bonuspartner gegen Produkthaftungsansprüche.

Die Versicherungspolice von Neways enthält ein sog. „Vendors Endorsement“, demzufolge sich der Versicherungsschutz auf die Bonuspartner erstreckt, solange sie Neways-Produkte gemäß den Neways-Richtlinien und gemäß geltendem Recht vertreiben. Die Produkthaftungsversicherung von Neways erstreckt sich nicht auf Ansprüche oder Klagen wegen der Pflichtverletzung eines Bonuspartners im Rahmen des Vertriebs des Produkts. Falls eine Klarstellung betreffend der gewährten Versicherungsdeckung erforderlich ist, kontaktieren Sie bitte Neways International.

ZIFFERAbschnitt 5: VER GÜTUNG

5.1 Voraussetzungen für die Zahlung ~~voneiner~~ Vergütung

Die Vergütung eines Bonuspartners bestimmt sich nach dem Vergütungsplan.

Um gemäß dem Vergütungsplan Vergütung zu beziehen, muss ein Bonuspartner die Mindestabsatzvolumenanforderungen erfüllen und die Bestimmungen des Bonuspartnerschaftsvertrags einhalten.

5.2 Vergütungs-Aufstellung

Neways wird den Bonuspartnern monatlich

eine Aufstellung über die Abrechnung und n-Kontoauszug über die Zahlung der jeweiligen Vergütung übersenden. Gegen Gebühr können Bonuspartner auch eine Abrechnung auf Papier anfordern.

Bonuspartner müssen Fehler oder

Unstimmigkeiten unverzüglich Einwände innerhalb von 30 Arbeitstagen melden.

Die Vergütungs-Aufstellung erfolgt netto und ohne Umsatzsteuer, es sei denn, ein Bonuspartner informiert Neways schriftlich unter Angabe der Umsatzsteuernummer und des jeweiligen Finanzamts, dass er gemäß den anwendbaren steuerrechtlichen Bestimmungen zum Vorsteuerausweis berechtigt ist. Der

Mindestbetrag für Scheckauszahlungen durch

Neways beträgt 5 Euro (vor MwSt.). Beachten Sie, dass NFR-Märkte andere Minimalbeträge

auszahlen können. Setzen Sie sich für weitere Informationen mit Neways Europe in Verbindung.

Ein Bonuspartner kann sich offene VergütungsBeträge jeglicher Höhe auf schriftlichen Antrag auszahlen lassen.

5.3 Rechnungsstellung an sich selbstEigenfakturierung:

Annahme und rechtlicher Rahmen

Der Bonuspartner stimmt zu, den Antrag auf Rechnungsstellung an sich selbstEigenfakturierung zu akzeptieren, derdie gesetzlich für die Berechnung der Provisionen vorgeschrieben ist, die von Neways an den Bonuspartner bezahlt werden. (Dies bezieht sich auf die gesetzliche Vorschrift: AOIF Nr. 48/2005 (E.T.110.313) vom 8. 12. 2005, erhältlich bei den belgischen Mehrwertsteuerbehörden.)

Neways vereinbart, dem Bonuspartner Provision gemäß dem Neways Vergütungsplan zu zahlen und stellt dem Bonuspartner

eine Rechnung an sich selbstEigenfakturierungsrechnung aus. Auf der Rechnung an sich selbst wird keine

Mehrwertsteuer erhobenMehrwertsteuer ist auf die Eigenfakturierungsrechnung nicht anwendbar. Stattdessen

führt Neways Aufzeichnungen über alle Käufe des Bonuspartners und berechnet die Mehrwertsteuer (zu zahlende und abziehbare) für den Steuerzeitraum.

Der Bonuspartner ist dafür verantwortlich,

seine eigenen Aufzeichnungen aufzubewahrenzu führen und Kopien der Rechnungen an sich selbstEigenfakturierungsrechnungen aufzubewahren. Der Bonuspartner muss

sich diesbezüglich von seinen eigenen Buchhaltern beraten lassen und ist selbst dafür verantwortlich, sein örtliches Finanzamt über die Rechnungsstellung an sich selbstAnwendung der Eigenfaktuierung und die Mehrwertsteuer zu informieren, wie sie von Neways abgerechnet wird.

Die RechnungenEigenfakturierungsrechnungen an sich selbst werden nur zum Zwecke der Provisionsberechnung erstellt, die sich auf die Vergütung des Bonuspartners nach dem Vergütungsplan beziehen. Alle anderen Aktivitäten werden durch diese Rechnungen an sichEigenfakturierung selbst nicht abgedeckt.

Falls ein Bonuspartner die Berechnung nicht akzeptiert, muss er dies Neways innerhalb von 30 Arbeitstagen mitteilen.

5.46 Rechercheberichte und Gebühren

Für von Bonuspartnern angeforderte Kopien von Rechnungen, Anträgen, Downline-Tätigkeitsberichten oder sonstigen Aufzeichnungen ist eine Gebühr in jeweils von Neways festgelegter Höhe zu zahlen. Bonuspartner können gegen entsprechende

Gebühr eine Kopie ihrer Downline-Tätigkeitsberichte auf Papier von Neways anfordern.

~~Vertriebsgesellschaft können Downline-Berichte kostenlos von der Neways Website abrufen.~~ Bonuspartner können Tätigkeitsberichte ihrer Downline durch einloggen auf die Neways-Website gebührenfrei erhalten.

Von Neways bereitgestellte Tätigkeitsberichte, einschließlich der Angaben zu Einzel- und/oder Gruppenumsätzen und/oder Tätigkeitsberichte von Sponsoren werden als richtig und zutreffend für den entsprechenden Zeitpunkt

erachtet. Unbeschadet des Vorhergenannten und infolge verschiedener Faktoren, wie z. B. menschlicher Fehler und/oder mechanischen Versagens, der Ablehnung von Kreditkarten, der Genauigkeit und Lieferung zu einem bestimmten Zeitpunkt oder der Rücksendung von Produkten, kann Neways keine Garantie für die erstellten oder übermittelten Informationen übernehmen.

Alle angezeigten oder mitgeteilten personen- und gruppenbezogenen Informationen werden ohne Gewähr und ohne direkte, indirekte oder stillschweigende Haftung für die Informationen erteilt. Hiermit wird festgehalten, dass bezüglich der Gebrauchstauglichkeit, Eignung für einen bestimmten Zweck und der Nichtverletzung von Schutzrechten Dritter keine Haftung übernommen wird.

Neways bzw. sonstige Personen, welche die Informationen erstellen oder weitergeben, schließen hiermit in allen denkbaren rechtlichen Situationen Ansprüche eines Bonuspartners bzw. sonstiger Personen für unmittelbare, mittelbare, beiläufig entstandene oder konkrete, d. h. gesondert vorzubringende und nachzuweisende Schäden oder Folgeschäden aus und haften nicht für Schäden, die aufgrund der Verwendung besagter Informationen entstehen (einschließlich entgangener Gewinne, Boni-Vergütungen, entgangener Gelegenheiten bzw. Schäden, die eventuell aufgrund von unrichtigen, unzureichenden, verspäteten oder untergegangenen Informationen entstehen). Das Vorgenannte gilt auch dann, wenn Neways bzw. eine andere Person vor einem möglichen Schaden gewarnt wurden. Neways bzw. sonstige Personen übernehmen keine Haftung gegenüber dem Bonuspartner oder sonstigen Personen aufgrund Vertrag, Fahrlässigkeit, persönlicher Haftung, Produktmängeln oder sonstiger Rechtsgrundlagen, die sich direkt bzw. indirekt auf einen Gegenstand in einem solchen Vertrag oder eine damit zusammenhängende Vereinbarung beziehen, und

schließen alle diesbezüglichen Ansprüche aus.

Jeder Bonuspartner, der auf Online-Berichte von Neways zugreift und sich auf die darin enthaltenen Informationen verlässt, tut dies völlig auf eigene Verantwortung. greift auf eigene

Verantwortung auf die Online-Berichte von Neways zu und verlässt sich auf die darin

enthaltenen Informationen. Alle Informationen werden „ohne Gewähr“ erteilt. Für den Fall, dass der Bonuspartner nicht mit der Qualität der von den Online-Services erhaltenen Informationen zufrieden ist, wird hiermit festgehalten, dass der Zugriff auf die Online-Informationsservices von Neways und deren Nutzung gegebenenfalls eingestellt werden.

5.57 Korrekturen/Berichtigungen wegen zurückgesandter Produkte

Der persönliche Umsatz, der zurückgesandten Produkten zuzurechnen ist, wird in dem Monat, in dem die Rückzahlung erfolgt, abgezogen und danach in jedem folgenden Monat, bis die persönliche Umsatzbilanz ausgeglichen ist.

Vergütungen, die zurückgeschickten oder zurückgekauften Produkten zuzurechnen sind, werden in dem Monat, in dem die Rückerstattung erfolgt und in jeder darauf folgenden Zahlungsperiode in Abzug gebracht, bis die Vergütung von den Bonuspartnern wieder eingezogen ist, die Vergütung auf den Verkauf zurückgestatteter Produkte erhalten haben.

5.6 Gebühren für Unterhalt und Verlängerung

Neways erhebt eine pauschale Unterhaltsgebühr auf monatliche Bonuspartnerprovisionen von 145 Euro (vor MwSt) und darüber. Provisionen unter 145 Euro sind keiner Unterhaltsgebühr unterworfen. Neways zieht jährlich eine Gebühr für die Bonuspartnerschaftsverlängerung in dem auf den Jahrestag des Eintritts des Bonuspartners folgenden Monat, ein. Neways zieht die Unterhalts- und Verlängerungsgebühren von den Provisionen ab, die dem Bonuspartner zustehen. Sowohl die Unterhalts- als auch die Verlängerungsgebühr können sich ändern. Bitte wenden Sie sich an Neways, um die genauesten Informationen über diese Gebühren zu erhalten.

5.8 Sonstige Abzüge

Neways zieht die erforderlichen Gebühren, z. B. Für geplatzte Banküberweisungen, andere zusätzliche Leistungen und Dienste, die Neways gegen Gebühr erbringt, ab.

Bearbeitungs- oder Kontoführungsgebühren von den Provisionszahlungen an den Bonuspartner, sowie sonstige Vergütungen für von Neways erbrachte gebührenpflichtige Leistungen von den Vergütungsauszahlungen des Bonuspartners ab.

Neways behält sich weiterhin das Recht vor, Beträge für als disziplinarische Sanktionen von der Vergütungsauszahlung eines Bonuspartners in Abzug zu bringen.

5.9 Widerspruchsrecht

Wenn ein Bonuspartner der Meinung ist, dass in Bezug auf Vergütungen oder Leistungen Fehler gemacht wurden, hat der Bonuspartner Neways innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum des angeblichen Fehlers oder des fraglichen Vorfalls zu informieren.

Neways haftet nicht für Fehler, Auslassungen oder Probleme, die Neways nicht innerhalb von 30 Tagen gemeldet werden.

ZIFFER Abschnitt 6: PRO DUKTKÄUFE UND RÜCKSENDUNGEN

6.1 Überschüssige Bestände

Neways untersagt den Kauf von Produkten in unangemessenen Mengen, um auf diese Weise hauptsächlich die Voraussetzungen für Vergütung oder für das Weiterkommen im Vergütungsplan zu erfüllen. Bonuspartner dürfen nicht mehr Warenbestände kaufen, als sie vernünftigerweise pro Monat verbrauchen oder weiterverkaufen können. Eine solche Praxis kann sich in übermäßigen Rücksendungen zeigen und dem Bonuspartner kann dafür gekündigt werden. ~~Von~~ ~~dem~~ Bonuspartner~~n~~ kann eine Bescheinigung verlangt werden, dass ersie mindestens 70 % aller von ihnen gekauften Produkte verbraucht oder ausgeliefert hathaben, bevor sie zusätzlichereitere Käufe tätigen.

6.2 Produktzufriedenheitsgarantie

Wenn ein Bonuspartner oder Direktkunde aus einem beliebigenirgend einem Grund nicht mit einem Produkt zufrieden ist, kann er es innerhalb von 14 Tagen ab der Bestellung zurückschicken. Wenn das Produkt in wiederverkäuflichem Zustand zurückgeschickt wird, wird der Kaufpreis auf Kosten von Neways zu 100% erstattet, vorausgesetzt dass die Stornierung der Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach der Auslieferung in schriftlicher Form übersandt wird. und bekommt den Kaufpreis voll zurück-erstattet.

Neways zieht sämtliche Vergütungen~~n~~, Boni, Rabatte und sonstigen Anreize, die der Bonuspartner in Verbindung mit den zurückgeschickten Waren erhalten hat, von den darauf folgenden Vergütungsauszahlungen des Bonuspartners und/oder von der an den Bonuspartner gezahlten Rückerstattung ab. Neways hält außerdem die im Land des Bonuspartners geltenden maßgeblichen Verbraucher-Widerrufsvorschriften und die damit verbundenen gesetzlichen Rechte ein. (Bezug auf Belgien ausgelassen)

6.3 Bestätigung von Bestellungen

Ein Bonuspartner bzw. Empfänger einer Bestellung muss bestätigen, dass das erhaltene Produkt dem auf der Versandrechnung aufgeführten Produkt entspricht und unbeschädigt ist. Wenn Neways nicht innerhalb von 30 Tagen ab dem Versand über abweichende Versandmengen oder Schäden informiert wird, verliert der Bonuspartner seinen Anspruch auf Berichtigung. Die gesetzlichen Rechte des Käufers in Bezug auf die Rückgabe nichtkonformer oder mangelhafter Produkte bleiben davon unberührt.

6.4 Festlegung der Einzelhandelspreise

Die Bonuspartner sind nicht verpflichtet, ~~die für den Weiterverkauf gedachten~~ Neways-Produkte zu den ~~von Neways festgelegten~~ empfohlenen Einzelhandelspreisen zu verkaufen, die auf den Websites von Neways veröffentlicht werden. Die Bonuspartner können die Neways-Produkte zu einem beliebigen von ihnen selbst bestimmten Preis gemäß den örtlichen Vorschriften verkaufen.

6.5 Rückgabe von Produkten und Verkaufshilfen bei Kündigung

6.5.1 Kündigung durch den Bonuspartner

Ein neuer Bonuspartner hat eine 14-tägige Bedenkzeit, während der er seinen Vertrag beenden kann und seine Käufe voll erstattet bekommt, vorausgesetzt er hat während der ersten 14 Tage nach dem Eintritt in den Vertrag eine schriftliche Mitteilung vorgelegt. (Bezug auf Belgien ausgelassen) Bonuspartner können diesen Vertrag jederzeit ohne Strafe beenden, indem sie Neways an seine aktuelle Adresse (aktuelle Informationen sind auf den Neways Websites zu finden) schriftlich die Beendigung mitteilen.

Falls der Bonuspartner diesen Vertrag später als innerhalb von 14 Tagen nachdem der Bonuspartner in den Vertrag eingetreten ist, beendet, kann er folgendes an Neways zurücksenden:

a) alle Güter, die der Bonuspartner innerhalb von 90 Tagen vor der Vertragsbeendigung im Rahmen des Vertrags gekauft hat und die nicht weiterverkauft wurden. Neways bezahlt dem Bonuspartner den Preis (einschließlich MwSt.), den der Bonuspartner für die Waren bezahlt hat. Hat sich der Zustand solcher Waren durch eine Handlung oder durch Fahrlässigkeit von Seiten des Bonuspartners verschlechtert, so bezahlt Neways um den Betrag weniger, um den sich der Wert durch die Verschlechterung vermindert hat und um eine angemessene Bearbeitungsgebühr (die die Kosten für ein Umpacken der zurückgegebenen Waren für einen neuerlichen Verkauf einschließen kann), und

b) jegliche Waren (einschließlich Trainings- und Promotion-Handbücher, Geschäftshandbücher und -sätze), die der Bonuspartner im Rahmen des Vertrags seit mehr als 90 Tagen, aber innerhalb eines Jahres vor einer solchen Kündigung gekauft hat und die nicht verkauft wurden. Dafür bezahlt Neways 90% des Preises (einschließlich MwSt.), den der Bonuspartner für die Waren bezahlt hat, abzüglich einer Summe, die entspricht (i) allen Provisionen oder anderen Vorteilen (bar oder in Waren), die der Bonuspartner bezüglich dieser Waren erhalten hat, (ii) jeglicher Summe, die der Bonuspartner aus irgend einem Grund schuldet und (iii) einer angemessenen Bearbeitungsgebühr. Das gilt immer unter der Voraussetzung, dass (1) die Waren durch den Bonuspartner nicht in Verletzung dieses Vertrages gekauft oder erworben wurde, (2) der Bonuspartner die Waren an Neways in ungebrauchtem, kommerziell wieder verkaufbarem Zustand innerhalb von 14 Tagen nach Vertragsbeendigung zurückschickt und (3) Neways den Bonuspartner nicht eindeutig informiert hat, dass die Waren Saisonwaren, aus dem Sortiment genommen oder besondere Promotion-Produkte sind, die nicht den Bedingungen des Rückkaufs innerhalb eines Jahres gemäß diesem Abschnitt unterliegen.

Wenn ein Bonuspartner den Vertrag innerhalb der ersten 14 Tage nach Vertragsschluss kündigt, kann der Bonuspartner alle gekauften Produkte und Verkaufshilfen gegen Erstattung des vollen Kaufpreises auf Kosten von Neways an Neways zurückschicken, wobei die Waren innerhalb von 21 Tagen ab der Kündigung in unbeschädigtem, ungeöffnetem (nur die äußere Verpackung darf geöffnet sein) und wiederverkaufbarem Zustand an Neways zurückgeschickt werden müssen.

Wenn der Bonuspartner danach kündigt, kann der Bonuspartner alle innerhalb der letzten 90

~~Tage vor der Kündigung gekauften Produkte und Verkaufshilfen gegen Erstattung von 90 % des Kaufpreises (abzüglich Versand- und Bearbeitungskosten) zurückschicken, sofern sie innerhalb von 21 Tagen ab der Kündigung in wiederverkaufbarem Zustand zurückgeschickt werden.~~

6.5.2 Kündigung durch Neways

Wenn Neways den Vertrag zu irgendeinem Zeitpunkt aus irgendeinem Grund kündigt, kann der Bonuspartner alle innerhalb der letzten 90 Tage vor der Kündigung gekauften Produkte und Verkaufshilfen auf Kosten von Neways gegen Erstattung von 9100 % des Kaufpreises an Neways zurückschicken, sofern sie innerhalb von 21 Tagen ab der Kündigung in wiederverkaufbarem Zustand zurückgeschickt werden.

6.5.3 Aufrechnung

Neways behält sich das Recht vor, sämtliche Vergütungen, Rabatte und sonstigen Leistungen, die der Bonuspartner in Verbindung mit den zurückgeschickten Waren erhalten hat, von den noch ausstehenden Vergütungsauszahlungen des gekündigten Bonuspartners bzw. von der an den gekündigten Bonuspartner gezahlten Rückerstattung abzuziehen.

6.5.4 Sonstige Rechte

Neways wird allen nach den geltenden Vorschriften in den Regelungen von Direktvertriebsverbänden vorgeschriebenen Rückkaufsverpflichtungen nachkommen, sofern diese günstiger sind. Zusätzlich kommt geltendes Recht zur Anwendung, wenn Produkte in beschädigtem, defektem oder nicht entsprechendem Zustand gesandt werden.

6.6 Verfahren für Rücksendungen

Um Rückerstattungen für Rücksendungen zu erhalten, müssen die folgenden RücksendevVerfahren befolgt werden:

(i) Alle Waren müssen vom Bonuspartner oder vom Direktkunden zurückgeschickt werden, der diese direkt von Neways gekauft hat.

(ii) Alle Produkte, die zurückgeschickt werden sollen, benötigen eine Warenrücksendungsnummer, die mit einem Anruf bei Neways eingeholt werden kann. Diese Nummer muss auf jedem zurückgeschickten Karton angebracht werden.

(iii) Der Rücksendung müssen das ordnungsgemäß ausgefüllte und unterschriebene Rücksende-formular, eine Kopie des Originalkaufbelegs und der unbenutzte Teil des Produkts in seinem Originalbehältnis beiliegen.

(iv) Beim Verpacken der zum Austausch

zurückgeschickten Produkte sind ordnungsgemäße Versandkartons und Verpackungsmaterialien zu verwenden und es wird die beste und wirtschaftlichste Versandmethode empfohlen. Alle Rücksendungen müssen ausreichend frankiert an Neways zurückgeschickt werden. Die Gefahr des Untergangs der zurückgeschickten Produkte auf dem Versandweg hat der Bonuspartner oder Direktkunde zu tragen.

~~(v.) Falls das Produkt zurückgesandt wird, weil der Bonuspartner innerhalb von 14 Tagen von seinem Vertrag zurücktritt (gemäß Artikel 6.5.1) oder, wenn das Produkt innerhalb von 14 Tagen ab Lieferung zurückgesandt wird (gemäß Artikel 6.2), dann trägt Neways die Versandkosten.~~

6.7 Bonuspartner-Käufe von Neways

Wenn ein Bonuspartner Neways-Produkte von einem anderen Bonuspartner oder aus einer anderen Quelle als direkt von Neways kauft, erhält der kaufende Bonuspartner keine Gutschrift des mit diesem Kauf verbundenen persönlichen Absatzvolumens für die Zwecke des Vergütungsplans.

6.7.1 Veranstaltungen

Der Preis für Eintrittskarten für Neways-Veranstaltungen wird nicht zurückerstattet.

ZifferAbschnitt 7: Laufzeit und

Kündigung

7.1 Laufzeit

Die Laufzeit des Bonuspartnerschaftsvertrags beträgt ein Jahr ab dem Datum seiner Annahme durch Neways. Gegen Zahlung einer jährlichen Erneuerungsgebühr ~~in Höhe von 10,00 Euro~~, die ~~vom der~~ Provisionsseheek des Bonuspartners abgezogen wird, verlängert er sich jeweils um ein weiteres Jahr. Der genaue Betrag der Verlängerungsgebühr kann auf den Neways Websites gefunden werden.

7.2 Kündigung

7.2.1 Freiwillige Kündigung durch den Bonuspartner

Ein Bonuspartner kann den Bonuspartnerschaftsvertrag jederzeit aus beliebigem Grund durch schriftliche KündigungsmMitteilung an Neways auf dem

entsprechenden Formular kündigen. Eine Bonuspartner kann seinen Vertrag jederzeit ohne Angabe von Gründen kündigen, indem er Neways eine schriftliche Mitteilung zukommen lässt.

Wenn nicht anders angegeben, wird ein Bonuspartner, der aus irgendeinem Grund aufhört, Bonuspartner zu sein, als Direktkunde eingestuft, wobei dies im Ermessen von Neways

liegt. Dies gestattet ihm, Neways Produkte zum Preis für Bonuspartner zu kaufen, berechtigt ihn aber nicht, am Neways Vergütungsplan teilzunehmen und er verliert alle Rechte auf seine Downline und seinen früheren Umsatz.

7.2.2 Kündigung wegen ~~Inaktivität~~Untätigkeit

Wenn ein Bonuspartner während zwölf aufeinander folgenden Monaten nicht mindestens eine Bestellung abgegeben hat, wird der Bonuspartnerschaftsvertrag wegen Untätigkeit in dem Monat, der der zwölfmonatigen Untätigkeit folgt, gekündigt. Eine schriftliche Bestätigung der Kündigung des Bonuspartnerschaftsvertrages wird von Neways nicht ausgestellt. ~~die~~

~~vorgeschriebenen monatlichen, persönlichen Grundqualifikationen gemäß Vergütungsplan innerhalb von sechs aufeinander folgenden Provisionszeiträumen nicht mindestens einmal erfüllt hat, wird der Bonuspartnerschaftsvertrag wegen Inaktivität gekündigt und der~~

Ein Bonuspartner, der wegen Untätigkeit gekündigt wird, bekommt den Status eines Direktkunden, bleibt an die Gepflogenheiten und Vorgehensweise von Neways gebunden, ist berechtigt Neways-Produkte zum Großhandelspreis zu erwerben, ist aber nicht berechtigt am Neways-Vergütungsplan teilzuhaben. Sobald die Bonuspartnerschaft zum Direktkunden

zurückgestuft ist, –Die Kündigung tritt an dem Tag in Kraft, der auf den letzten Tag einer sechsmonatigen Periode der Inaktivität folgt.

~~Eine schriftliche Bestätigung der Kündigung wird von Neways nicht abgegeben. Ein Bonuspartner, dessen Status wegen Inaktivität gekündigt wurde, wird als Direktkunde eingestuft und ist berechtigt, Neways Produkte zum Preis für Bonuspartner zu kaufen, jedoch nicht dazu, am Neways Vergütungsplan teilzunehmen. Sobald ein Bonuspartner wieder als Direktkunde eingestuft wird, verliert der~~

~~Bonuspartner alle Eigentumsrechte, Umsätze, Rechte~~

und Beteiligungen an seiner Downline. Diese Downline wird dem ersten Bonuspartner der Upline direkt zugeteilt. Ein als Direktkunde zurückgestufter Bonuspartner kann berechtigt sein, einen Sponsorwechsel zu verlangen gemäß der sechsmonatigen Auflage der Untätigkeit, wie in Abschnitt 3.9 aufgeführt.

7.2.3 Kündigung oder Sanktionen aufgrund eines Verstoßes

Unbeschadet anderer Rechte kraft Gesetzes oder Bonuspartnervertrags ist Neways im Falle eines Bruchs des Bonuspartnervertrags seitens des Bonuspartners, oder wenn dies illegales, betrügerisches, täuschendes oder unethisches geschäftliches Verhalten an den Tag legt, berechtigt, nach eigenem Ermessen angemessene Disziplinarmaßnahmen zu ergreifen, insbesondere kann Neways schriftliche ~~W~~Verwarnungen ausgeben~~sprechen~~, die Bedeutung und Anwendung einer besonderen Richtlinie oder eines Verfahrens klarstellen und darauf hinweisen, dass ein weiterer

Vertragsbruch zu weiteren Sanktionen führt, dass Korrekturmaßnahmen erforderlich sein mögen, dass Bußgelder oder andere gesetzlich vorgesehene Strafen auferlegt, Provisionszahlungen zurückgehalten, Auszeichnungen oder andere offizielle Bekanntgaben zurückgehalten oder verweigert oder die Teilnahme an von Neways gesponserten Ereignissen während einer gewissen Zeit oder bis gewisse Bedingungen erfüllt sind, beschränkt werden können, die Aussetzung gewisser Privilegien eines Bonuspartners, insbesondere die Erteilung von Aufträgen, die Teilnahme an den Programmen von Neways oder die Teilnahme als Sponsor während einer gewissen Zeit oder bis gewisse Bedingungen erfüllt sind, und/oder die Kündigung oder Aussetzung des Bonuspartnervertrags.

Ein Bonuspartner kann gegen eine Disziplinarmaßnahme schriftlich durch eingeschriebenen Brief beim Landesmanager des Landes, in dem seine Anmeldung abgegeben worden ist, Einspruch erheben, und zwar innerhalb von 15 Tagen ab dem Datum der Disziplinarmitteilung von Neways. Wenn der Einspruch nicht innerhalb der Frist von 15 Tagen bei Neways eintrifft, so wird die Sanktion rechtsgültig. Wenn ein Bonuspartner rechtzeitig Einspruch einlegt, wird Neways die Sanktion erneut prüfen, eventuell andere angemessene Maßnahmen in Betracht ziehen und den Bonuspartner schriftlich über die Entscheidung informieren.

7.3 Wirkungen der Kündigung

Im Anschluss an die Nichtverlängerung des Vertrages durch einen Bonuspartner oder die freiwillige oder zwangsweise Kündigung des Vertrages verliert der ehemalige Bonuspartner alle Rechte als Bonuspartner und hat keine Rechte, Eigentumsrechte, Ansprüche oder Beteiligungen mehr an der zuvor von ihm betriebenen Downline-Organisation oder an irgendwelchen Vergütungen aufgrund der von der Downline-Organisation erwirtschafteten Umsätze. Ein gekündigter Bonuspartner erhält nur für die letzte voll aktive Zahlungsperiode vor der Kündigung Vergütung (abzüglich aller Beträge, die im Rahmen von Untersuchungen im Vorfeld einer zwangsweisen Kündigung einbehalten wurden). Darüber hinaus schließt die Downline-Organisation des Bonuspartners sofort und endgültig zur

Downline-Organisation des Sponsors des Bonuspartners auf. Jeder Bonuspartner, der zum Zeitpunkt der Kündigung auf der ersten Ebene unmittelbar unterhalb des gekündigten Bonuspartners steht, wird auf die erste Ebene des Sponsors des gekündigten Bonuspartners angehoben. Neways behält sich das Recht vor, eine Downline-Organisation nicht aufzurücken oder das Aufrücken aufzuschieben.

Unbeschadet des Vorhergenannten bleiben die am oder vor dem Datum der Kündigung entstandenen Rechte und Verbindlichkeiten der Parteien von der Kündigung des Bonuspartnerschaftsvertrags unberührt.

Vorbehaltlich der Bestimmungen von [ZifferAbschnitt 7](#), [ZifferAbschnitt 4.3.7](#) (Konkurrierende Tätigkeit und Abwerbverbot) und [ZifferAbschnitt 8](#) (Beilegung von Streitigkeiten und sonstige Schlussbestimmungen), die über das Ende des Vertrages hinaus wirksam bleiben, wird ein Bonuspartner am Ende des Vertrages von allen zukünftigen vertraglichen Verpflichtungen befreit.

[ZifferAbschnitt 8](#): Beilegung von Streitigkeiten und sonstige Schlussbestimmungen

8.1 Rechtswahl und Gerichtsstand

Sofern nach dem Recht des Wohnorts eines Bonuspartners nicht etwas anderes vorgeschrieben ist, unterliegen sämtliche Streitigkeiten zwischen den Parteien aus dem Bonuspartnerschaftsvertrag und aus daraus folgenden Kaufverträgen belgischem Recht und sind dem zuständigen Gericht in Brüssel vorzulegen. Das Recht von Neways, eine solche Streitigkeit einem Gericht vorzulegen, das ohne diese Gerichtsstandsvereinbarung zuständig wäre, bleibt davon unberührt.

8.2 Salvatorische Klausel

Wenn eine Bestimmung des Bonuspartnerschaftsvertrags in seiner jeweils aktuellen Form aus einem beliebigen Grund für unwirksam oder undurchführbar erklärt wird, werden nur die ungültigen Teile der Bestimmung abgetrennt und die übrigen Bestimmungen bleiben im vollen Umfang wirksam und sind so auszulegen, als sei die betreffende ungültige oder undurchführbare Bestimmung nie Bestandteil des Vertrages gewesen.

8.3 Höhere Gewalt

Neways haftet nicht für die verspätete Erfüllung oder Nichterfüllung der Verpflichtungen von Neways, wenn die Erfüllung aufgrund von Umständen, die außerhalb der zumutbaren Kontrolle von Neways liegen, wirtschaftlich unmöglich wird. Dazu gehören insbesondere Streiks, Arbeitskämpfe, Aufruhr, Krieg, Feuer, Tod, Einschränkung der Lieferquellen einer dritten Partei und staatliche Erlasse oder Anordnungen.

8.4 Verzicht

Wenn Neways ein Recht oder eine Befugnis aus dem Vertrag nicht ausübt oder wenn Neways nicht darauf besteht, dass ein Bonuspartner eine Verpflichtung oder Bestimmung des Vertrags strikt einhält, oder wenn eine Usance oder Gepflogenheit der Parteien von den Bestimmungen des Vertrages abweicht, bedeutet dies nicht, dass Neways auf das Recht verzichtet, die genaue Einhaltung des Vertrages zu verlangen. Ein Verzicht durch Neways kann nur schriftlich durch einen bevollmächtigten Vertreter von Neways erklärt werden. Wenn Neways darauf verzichtet, einen konkreten Verstoß eines Bonuspartners geltend zu machen, so bleiben die Rechte von Neways in Bezug auf alle späteren Verstöße sowie die Rechte und Pflichten aller anderen Bonuspartner davon unberührt. Auch wenn Neways ein Recht aus einem Verstoß verspätet oder gar nicht geltend macht, bleiben die Rechte von Neways in Bezug auf diesen Verstoß und alle späteren Verstöße davon unberührt.