



I. Einleitung

Herzlich willkommen in unserem Unternehmen.

Ihre Entscheidung, unserer großen Familie von Akuna-Vertriebspartnern beizutreten ist ein entscheidender Schritt auf dem Weg zur Gesundheit und Erfolg. Dieser Weg wurde bereits von Tausenden von Menschen weltweit gewählt. Die Zusammenarbeit mit unserem Unternehmen hilft Ihnen Vertrauen zu gewinnen, dass Sie Ihre Ziele erreichen können. Wir wissen, dass jeder hauptsächlich für sich und das Wohlergehen seiner Angehörigen arbeitet. Trotzdem müssen Sie auf diesem Weg nicht nur auf Ihre eigene Stärke vertrauen, sondern können mit unserer Unterstützung und der Unterstützung Ihrer großen Akuna-Vertriebspartner-Familie rechnen. Bevor Sie mit dem Lesen des folgenden Handbuchs fortfahren, möchten wir Ihnen unser wichtiges Motto verraten:

„Der beste Weg, die Zukunft vorzusehen, ist sie zu erschaffen.“

Wir wünschen Ihnen viel Gesundheit und Erfolg!

Ihr Akuna DE - Team

II. Art der Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen

Bei Akuna können Sie eine der vier Arten der Zusammenarbeit wählen:

- Kunde ohne Zusammenarbeitsvertrag – Kunde
- Registrierter Kunde ohne Zusammenarbeitsvertrag – Botschafter
- Vertriebspartner – unabhängiger Berater
- Vertriebspartner – Manager, der eine der sechs Manager-Positionen erreichen kann:

1.	Leader	L
2.	Division Leader	DL
3.	Regional Network Director	RND
4.	National Network Director	NND
5.	International Network Director	IND
6.	Vice President	VP

Die Beziehung zwischen dem Vertriebspartner und dem Unternehmen ist ein freiwilliges Vertragsverhältnis. Dies bedeutet, dass die Online-Registrierung eines unabhängigen Beraters mit dem Abschluss eines Zusammenarbeitsvertrags (im Folgenden Vertrag genannt) gleichbedeutend ist, mit dem Sie sich bestimmte Rechte und Ansprüche sichern, aber auch bestimmte Verpflichtungen eingehen, die Sie erfüllen werden, genauso, wie das Unternehmen seine Verpflichtungen Ihnen gegenüber erfüllen wird. Alle Vertriebspartner des Unternehmens haben gegenüber dem Unternehmen die gleichen Rechte und Pflichten, die im Vergütungsplan, in diesem Handbuch und in den Geschäftsbedingungen festgelegt sind und für alle Vertriebspartner gleich sind. Unabhängig von der Höhe des Umsatzes, der Größe des Netzes oder der Position. Die Geschäftsbedingungen können von Akuna geändert oder ergänzt werden. Akuna steht das Recht zu, die Geschäftsbedingungen im angemessenen Umfang einseitig zu ändern. Jede Änderung wird immer auf der Webseite von Akuna www.akunashop.net und www.akunaweb.com (im Folgenden Webseiten des Unternehmens genannt) ordnungsgemäß und sichtbar angekündigt, bevor sie in Kraft tritt; die geänderten Geschäftsbedingungen treten dagegen jeweils am 15. Tag ab ihrer Veröffentlichung in Kraft. Der Vertriebspartner hat das Recht, die Änderungen abzulehnen und den Vertrag aus diesem Grund innerhalb von 15 Tagen ab Kündigungsfrist, die am Tag der Zustellung der Kündigung an Akuna beginnt, zu kündigen. Doch die Tätigkeit des Vertriebspartners in Übereinstimmung mit den Geschäftsbedingungen der aktuell geltenden Bedingungen wird stets als Zustimmung des Inhalts oder der Änderung angesehen.

II. Art der Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen

Die wichtigsten Regeln der Zusammenarbeit

Wozu Sie berechtigt sind:

- Als unabhängiger Vertriebspartner des Unternehmens aufzutreten.
- Produkte zu kaufen und sie Kunden und Ihren Geschäftspartnern zu verkaufen.
- Alle Rabatte, zu denen Sie berechtigt sind, zu nutzen.
- Bei Mangelware Reklamation gemäß den Geschäftsbedingungen zu erheben.
- Geschäftsmöglichkeiten zu präsentieren und neue Vertriebspartner und Kunden zu gewinnen.
- Sonstige berechnete Ansprüche auf die vom Unternehmen gewährten Leistungen gemäß den entsprechenden Bedingungen zu erheben und deren Geltendmachung zu fordern.
- Wenn Sie eine Managementposition einnehmen – andere berechnete Ansprüche Ihrer Geschäftspartner geltend zu machen.
- Alle Prämien, auf die Sie Anspruch haben, im jeweiligen Zeitraum und in voller Höhe zu erhalten.
- Alle Prämien, auf die Sie Anspruch haben, im jeweiligen Zeitraum und in voller Höhe zu erhalten.
- Rechtzeitig über eventuelle Änderungen der Geschäftsbedingungen benachrichtigt zu werden und alle Geschäftsinformationen, die Sie für Ihre Tätigkeit benötigen, zu erhalten.
- Alle Mittel und Werkzeuge zur Vertriebsunterstützung zu nutzen.
- Die Unterstützung des Sponsors zu fordern und sie zu nutzen.
- Den Vertrag jederzeit zu kündigen.
- Das Unternehmen richtig und gut zu repräsentieren.
- Den Ruf zu verteidigen und sich an die Geschäftsstrategie des Unternehmens zu halten.
- Uneingeweihten Personen wahrheitsgemäß über Ihre Position aufzuklären und nur wahrheitsgetreue Informationen über die Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmöglichkeiten des Unternehmens anzugeben.
- Nur Produkte in unbeschädigter Verpackung und entsprechend lange vor Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatum zu präsentieren und verkaufen.
- Produkte persönlich zu präsentieren und zu verkaufen.
- Den Kunden ihre Vorteile hinreichend zu erläutern.
- Jeden neuen Partner stets ausreichend über die Geschäftsbedingungen des Unternehmens und Regeln der Zusammenarbeit zu informieren.
- Allen Ihren Partnern Schulungen und Trainings im Bereich des grundlegenden Geschäftswissens anzubieten.
- Informationen vom Unternehmen entlang der Sponsorenlinie und umgekehrt unverzüglich und unverzerrt an Ihre Geschäftspartner weitergeben.
- Alle zulässigen finanziellen Anforderungen der Geschäftspartner zu erfüllen.
- Ihren Geschäftspartnern Unterstützung als Sponsor anzubieten.

II. Art der Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen

- Ihr Geschäft in Übereinstimmung mit den Gesetzen und der Unternehmensethik Ihres Landes zu führen.

Wozu Sie nicht berechtigt sind:

- Im Namen des Unternehmens zu handeln und zu entscheiden.
- Den guten Ruf des Unternehmens zu schädigen.
- Falsche Informationen anzugeben, vor allem über falsche Vorteile hinsichtlich der Produkte und Geschäftsmöglichkeiten Auskunft zu geben.
- Produkte als Arzneimittel zu präsentieren und ihnen Merkmale zuzuweisen, die sie nicht besitzen.
- Produkte zu verkaufen, die fehlerhaft sind, keine Garantie mehr haben und deren Wert sich auf irgendeine Weise verringert hat.
- Produkte an Großhändler, Apotheken, Geschäfte, Arztpraxen usw. zwecks weiteren Vertriebs zu verkaufen. Dazu gehören auch der Verkauf an Märkten, Börsen und Auktionen, einschließlich Medien und virtuelle Instrumente.
- Präsentationen und den Verkauf nicht autorisierten Personen anzuvertrauen.
- Die zum Verkauf bestimmte Ware ins Ausland zu transportieren, um sie dort weiterzuverkaufen.
- Falsche Informationen anzugeben, wenn Sie Ihre eigenen Ansprüche oder die Ansprüche Ihrer Partner geltend machen.
- Einen weiteren Vertrag mit dem Unternehmen abzuschließen und die sich daraus ergebenden Vorteile zu nutzen.
- Werbekampagnen durchzuführen und Informationen über das Unternehmen, seine Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmöglichkeiten ohne Zustimmung des Unternehmens öffentlich preiszugeben.

Welche Pflichten das Unternehmen hat:

- Produkte, Leistungen und Dienstleistungen ausschließlich über vertraglich gebundene Vertriebspartner zu vertreiben.
- Die Gleichstellung aller Vertriebspartner gemäß den Geschäftsbedingungen sicherzustellen.
- Reguläre Bestellungen zeitgemäß abzuwickeln.
- Berechtigte Ansprüche in angemessener Zeit anzuerkennen.
- Ihre sonstige berechtigten Ansprüche und die Ihrer Partner in angemessener Zeit anzuerkennen.
- Alle Prämien, auf die Sie Anspruch haben, im maßgeblichen Zeitraum und in voller Höhe ausbezahlen.
- Sie über alle Änderungen der Geschäftsbedingungen rechtzeitig zu informieren und Ihnen alle Geschäftsinformationen, die Sie für Ihre Tätigkeiten benötigen, rechtzeitig zur Verfügung zu stellen – die

II. Art der Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen

aktuellen Bedingungen finden Sie immer auf der Webseite www.akunashop.net

- Sicherzustellen, dass alle Mittel und Werkzeuge zur Vertriebsunterstützung durch alle Vertriebspartner gleichermaßen verwendet werden.
- Ihnen die Unterstützung des Sponsors sicherzustellen.

Wozu das Unternehmen berechtigt ist:

- Ihren Vertrag nach eigenem Ermessen zu akzeptieren und zu registrieren.
- Die Vertragsbedingungen entsprechend der Marktsituation zu ändern.
- Nach seinem Ermessen Leistungen, die nicht Teil der Geschäftsbedingungen sind, einzuführen oder diese aufzuheben.
- Zu prüfen, wie Sie die Geschäftsbedingungen erfüllen.
- Ihren Vertrag im Falle eines schwerwiegenden Verstoßes gegen die Geschäftsbedingungen zu kündigen.
- Bei Verletzung einer oder mehrerer Zusammenarbeitsbedingungen (vertraglich) Ihre Tätigkeit für einen Zeitraum von 1 bis 6 Monaten einzustellen, ohne dass Ansprüche aus dem Vertragsverhältnis entstehen.

Wozu das Unternehmen nicht berechtigt ist:

- Sie gegenüber anderen Vertriebspartnern auf andere Weise als es in den Geschäftsbedingungen festgelegt ist, zu bevorzugen oder benachteiligen.
- Die Erfüllung Ihrer berechtigten Ansprüche und die Ihrer Partner, anders als in den Geschäftsbedingungen vorgesehen, zu verweigern oder aufzuschieben.

Die Rechte und Pflichten der Parteien – sowohl Ihre als auch die des Unternehmens - sind in Ihrem Vertrag oder in diesem Handbuch genau zusammengefasst und festgelegt. Die Interpretation befindet sich in diesem Handbuch. Die aktuelle Fassung, die für die Zusammenarbeit verbindlich ist, befindet sich auf der Webseite des Unternehmens. Im Falle, dass in der schriftlichen Form der Bedingungen Unterschiede auftreten sollten, ist die Version, die sich auf der Webseite befindet, verbindlich.

Beziehungen zwischen den Vertriebspartnern

Die Beziehungen zwischen Vertriebspartnern werden nur innerhalb des Unternehmens geregelt. Nur Vertriebspartner in der Sponsorenlinie haben direkte Geschäftsbeziehungen zueinander. Die Beziehungen zwischen anderen Vertriebspartnern werden durch ethische Regeln im Geschäftsverkehr sowie Loyalität zum Unternehmen und zueinander bestimmt.

II. Art der Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen

Ethisches und unethisches Verhalten

Das Unternehmen verlangt, dass kein Vertriebspartner keinem anderen Vertriebspartner durch unethisches Verhalten Schaden zufügt und dass er das Unternehmen umgehend benachrichtigt, wenn er von irgendwelchen Verstößen gegen die Geschäftsbedingungen seitens eines Vertriebspartners erfährt.

Als unethisches Verhalten gilt insbesondere:

- Der Kauf von Waren bei einem anderen Vertriebspartner als dem Sponsor, Vertriebspartner oder dem nächstgelegenen Manager in der Sponsorenlinie, insbesondere wenn in diesem Zusammenhang eine Nachfrage oder ein Angebot von unberechtigten Vorteilen besteht.
- Die Gewinnung neuer Kunden und Partner auf Kosten eines anderen Vertriebspartners durch das Anbieten von ungerechtfertigten Vorteilen.
- Die Infragestellung der Berechtigung und Integrität anderer Vertriebspartner des Unternehmens.
- Die Übernahme von Geschäftspartnern von der Organisation eines anderen Vertriebspartners.
- Ausübung von Tätigkeiten zum Nachteil anderer Vertriebspartner und zum Nachteil von Akuna. Zur Aktivität zum Nachteil der Vertriebspartner gehören die Rekrutierung zu Nutzen anderer MLM-Unternehmen und der anschließende direkte Verkauf an Akuna-Partner. Zur Aktivität zum Nachteil von Akuna gehört das Preisgeben von Informationen (in Wort), sowohl negativen als auch positiven, in Bezug auf Produkte anderer Unternehmen in dieser Branche. Wir sind ein ordentliches, gewissenhaftes und glaubwürdiges Unternehmen, das keine Aktivitäten unterstützen kann, die sich durch einen unlauteren Wettbewerb charakterisieren. Zu Aktivitäten zum Nachteil von Akuna gehört auch das Durchführen von aktiven Marketingaktionen zum Nutzen anderer MLM-Unternehmen.

Beziehungen in der Sponsorenlinie

Die Sponsorenlinie ist eine Kette von direkten Partnern vom ersten Sponsor bis zum Vertriebspartner der letzten derzeitigen Stufe. Dies sind Beziehungen von unabhängigen, gleichberechtigten Personen und unterliegen gegenseitig abgeschlossenen Verträgen zwischen den direkten Partnern. Es ist Ihnen überlassen, wie Sie Ihr Geschäft führen. Ihre Vertriebstätigkeit ist Ihr Geschäft!. Diese Verträge dürfen natürlich nicht im Widerspruch zu den Geschäftsbedingungen des Unternehmens stehen. Die Verträge sollten schriftlich geschlossen werden, doch in der Regel geschieht dies mündlich. Beide Partner setzen in erster Linie auf Vertrauen, Ehrlichkeit, Wahrhaftigkeit, Aufrichtigkeit und gegenseitige Erfüllung von Versprechen und Verpflichtungen. Die Erfüllung der Vertragsbedingungen ist von großer Bedeutung, da die Geschäftsbeziehung zwischen dem Sponsor und seinem Partner sehr eng ist.

II. Art der Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen

Wahl und Wechsel eines Sponsors

Sie als neuer Vertriebspartner sollten Ihren Sponsor sehr sorgfältig auswählen. Es ist nicht möglich, in unserem Unternehmen einen Sponsor zu wechseln. Ab der Wahl Ihres Sponsors wird er für die Dauer Ihres Vertrags Ihr Sponsor sein. Unethisches oder unprofessionelles Verhalten, bei dem das Unternehmen eingreifen muss, stellt eine Ausnahme dar. In der Praxis ist eine qualifizierte Sponsorwahl aufgrund des Wissens des neuen Partners oft nicht möglich. Doch die Unerfahrenheit des Sponsors und Schwierigkeiten, die Verpflichtungen des Sponsors unverzüglich zu erfüllen, sind keine Grundlage für den Wechsel des Sponsors. Ihr Sponsor kann so unerfahren sein, wie Sie, da er beispielsweise den Vertrag nur wenige Tage oder Stunden vor Ihnen abgeschlossen hat.

Wenn seine Erfahrung und Wissen noch auf keinem professionellen Niveau sind, haben Sie das Recht, einen anderen erfahreneren Sponsor Ihrer Sponsorenlinie um Unterstützung zu bitten, der Sie gerne unterstützt. Sie können sich auch direkt an das Büro des Unternehmens wenden, das Ihnen einen erfahrenen Manager in Ihrer Sponsorenlinie findet. Die Ansprüche Ihres Sponsors bleiben unberührt. Daher können Sie auch unmittelbar nach Vertragsabschluss neue Partner gewinnen, ohne sich dabei um Ihre eigene Unerfahrenheit Sorgen zu machen. Wenn Sie Ihren Sponsor trotzdem um jeden Preis wechseln möchten, können Sie Ihren Vertrag kündigen und nach 12 Monaten einen neuen Vertrag mit einem neuen Sponsor abschließen (3 Monate Kündigungsfrist und 9 Monate Wartezeit = 12 Monate). Durch die Vertragskündigung verlieren Sie alle bisher erhaltenen Vorteile und starten, nach 12 Monaten, von Anfang an. In einem solchen Fall werden Personen, die zu Ihrer Struktur gehören, von Ihren Sponsoren übernommen.

III. Waren

Waren sind sowohl Produkte als auch sogenannte Vertriebshilfen – Verkaufshilfen, Werbematerialien, Formulare, Organisationshilfen usw. Die angebotenen Produktarten sowie die Art des Kaufs, der Bestellung, des Versands und der Anmeldung von Waren können in den Ländern unterschiedlich sein. Dies ist auf unterschiedliche rechtliche Standards und den Stand der Geschäftsentwicklung in unterschiedlichen Ländern zurückzuführen. Wenn Sie vorhaben, in einem anderen Land Handel zu treiben, fragen Sie Ihren Sponsor, Manager in Ihrer Sponsorenlinie oder direkt im Hauptsitz des Unternehmens über die Unterschiede.

Produkte

Die Produkte von Akuna sind weltweit einmalig und progressiv durch die Anwendung des neusten Wissens der modernen Biochemie sowie durch die Verbindung der Ansätze der Schul- und naturheilkundlichen Medizin.

Umgang mit Produkten

Die Produkte von Akuna gehören zur Kategorie der Lebensmittel, und obwohl sie haltbar sind, sind sie nach einer bestimmten Zeit verderblich. Deshalb beachten Sie unbedingt die Aufbewahrungsbedingungen auf der Produktverpackung. Die Wirkung und Haltbarkeit der Produkte hängt davon ab. Teilen Sie Ihren Kunden und Geschäftspartnern mit, wie mit den Produkten umgegangen werden soll. Klären Sie sie insbesondere über Temperaturen, bei denen die Produkte nicht gelagert werden dürfen, den Einfluss der Sonnenstrahlung und Lagerung in geöffneten oder beschädigten Verpackungen auf. Verkaufen Sie Produkte entsprechend vor Ablauf des Mindesthaltbarkeitsdatums, so dass die Kunden das Produkt frühzeitig verbrauchen können. Machen Sie die Käufer darauf aufmerksam und teilen Sie ihnen mit, wann das Produkt nach dem Öffnen verbraucht werden sollte. Verändern Sie unter keinen Umständen die Produktverpackung. In jedem Land dürfen Sie ausschließlich Produkte mit für dieses Land zugelassenen Firmenetiketten in der jeweiligen Sprache verkaufen. Das Unternehmen muss den Ruf seiner Produkte strengstens schützen. Die Nichteinhaltung dieser Bedingungen stellt daher eine besonders grobe Vertragsverletzung dar.

Warenbestellung

Bestellungen sind mittels des Büros des Unternehmens im Land des Empfängers der Ware aufzugeben. Sie können die Ware persönlich, telefonisch oder per Internet bestellen.

Bestellungen

Bestellungen können nur in Ihrem Namen aufgegeben werden. Sie können die Ware direkt über das Unternehmen an jeden Kunden oder Partner im jeweiligen Land versenden.

Bestellabwicklung

Das Unternehmen wird sich stets darum bemühen, alle Bestellungen, die Sie aufgeben, frühzeitig zu liefern. In seltenen Fällen kann es vorkommen, dass die bestellte Ware nicht auf Lager ist. In solchen Fällen werden Sie von einem Akuna-Mitarbeiter kontaktiert und Sie entscheiden, ob Sie die Bestellung in ursprünglicher Form belassen und die fehlende Ware erhalten möchten, sobald sie auf Lager ist, oder ob Sie eine neue Bestellung aufgeben möchten. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, über eine unvollständige oder fehlerhafte Bestellung zu verfügen, bei fehlender Zahlung den ausstehenden Betrag im jeweiligen Monat von Ihrem Einkommen abzuziehen oder die jeweilige Menge und Produktart, die dem von Ihnen gezahlten Betrag entsprechen, nach eigenem Ermessen zu versenden.

Zahlung

Die Abwicklung Ihrer Bestellung erfolgt erst nach ihrer vollständigen Bezahlung. Die Zahlung erfolgt nach einer im Land, in dem Sie die Ware bestellt haben, festgelegter Weise.

Wenn das Unternehmen den vollständigen Betrag in angemessenem Zeitraum nicht erhält oder wenn Probleme bei Ihrer Kreditkartenzahlung aufkommen, die vom Unternehmen nicht gelöst werden können, geht das Unternehmen auf gleiche Weise vor, wie bei einer unvollständigen oder fehlerhaften Bestellung und behält sich das gleiche Recht vor. Das Unternehmen ist dazu berechtigt, die unbezahlte Ware zurückzunehmen, auch im Falle von Hindernissen, die die Rücknahme der Ware erschweren.

Warenversand

Warenversand durch das Unternehmen

Das Unternehmen versendet die Ware in kürzester Zeit – nach Eingang Ihrer Zahlung. Hierfür wird es die im Land verfügbare, effektivste Methode nutzen.

Übernahme und Übergabe der Ware

Übernahme der Ware vom Unternehmen oder Sponsor

Mit der Übernahme der Ware ist die physische Übernahme der Ware durch Sie gemeint. Wenn die Ware vollständig bezahlt ist, geht sie in Ihr Eigentum über. Mit der Übernahme der Ware übernehmen Sie die volle Verantwortung für sie.

Bei der Übernahme der Sendungen empfehlen wir:

- Die Sendung persönlich oder durch einen ausreichend eingewiesenen Vertreter zu übernehmen.
- Keine Absprachen über den Empfang der Sendung durch nicht autorisierte Personen mit dem Zusteller abzuschließen. Das Unternehmen haftet nicht für den Verlust oder Beschädigung der Sendung, die auf diese Weise entstanden sind.

III. Waren

- Bei der Übernahme der Ware sorgfältig zu prüfen, ob die Sendung nicht zerbrochen oder beschädigt ist (z. B. Spuren von auslaufender Flüssigkeit u.ä.), und die Quittung nur dann zu unterschreiben, wenn die Sendung unbeschädigt ist.
- Sofort den Inhalt der Sendung zu prüfen und sicherzustellen, dass die Menge und die Art der Ware mit der beiliegenden Rechnung übereinstimmen; wenn möglich, stellen Sie sicher, dass der Zusteller dabei ist.
- Bei Feststellung von Unstimmigkeiten, sich umgehend an das zuständige Akuna-Büro zu wenden. Am zuverlässigsten ist die persönliche Übernahme der Ware. Überprüfen Sie hierbei die Ware auf gleiche Weise, wie bei der Übernahme der Sendung. Nach Erhalt der Sendung vom Unternehmen erhalten Sie auch die Rechnung, die Bestandteil ist. Wenn Sie die Ware beim Vertriebspartner kaufen, bitten Sie um einen Steuerbeleg (Quittung) für die bezahlte Ware.

Beschädigte Sendungen

Wenn die Sendung beschädigt ist, geben Sie die Beschädigung im Schadensprotokoll an, machen Sie Fotos der beschädigten Sendung und bitten Sie den Zusteller um eine Kopie bevor Sie den Empfang unterschreiben. Andernfalls kann das Unternehmen die beschädigte Ware nicht austauschen. Erst dann unterschreiben Sie den Empfang. Bitte melden Sie den Schaden spätestens innerhalb von zwei Tagen beim zuständigen Akuna-Büro. Wir tauschen die beschädigte Ware aus und kümmern uns um die Bearbeitung der Reklamation mit dem Transportunternehmen. Bewahren Sie das beschädigte Paket zur Kontrolle auf. Wenn Sie sich entscheiden, die Sendung nicht anzunehmen, informieren Sie zunächst das Akuna-Büro, von der die Sendung verschickt wurde.

Unvollständige und verloren gegangene Sendungen

Wenn Sie nur einen Teil der bestellten Waren erhalten, muss die Sendung nicht unbedingt unvollständig sein. Prüfen Sie bitte, welche Lieferung in der Rechnung angegeben ist. Wenn die Menge und Art der Waren nicht übereinstimmen, wenden Sie sich bitte spätestens innerhalb von zwei Tagen an das Unternehmen. Wenn Sie den Verlust der Sendung nicht innerhalb von 15 Tagen nach Erhalt Ihrer Bestellung melden, wird die Bestellung vom Unternehmen als abgewickelt angesehen. Die Bestellung wird ebenfalls als abgewickelt angesehen, wenn Sie die Beschädigung der Ware nicht innerhalb von zwei Tagen nach Erhalt oder den Verlust eines Teils der Ware nicht am gleichen Tag, an dem Sie die Sendung erhalten haben, melden.

Zurückgesendete Waren und Sendungen

Das Unternehmen gewährt eine Garantie auf seine Produkte, zu deren Bewahrung Sie sich im Vertrag verpflichtet haben.

III. Waren

Wir erkennen die folgenden Gründe für die Rücksendung der Ware an:

- Widerruf der Zustimmung zum Kauf oder Auflösung eines neuen Vertrags
- Beendigung der Vertriebstätigkeit
- Berechtigte Unzufriedenheit mit der Produktqualität

Widerruf der Zustimmung zum Kauf, Auflösung eines neuen Vertrags

Gemäß den ethischen Regeln des Direktvertriebes hat jeder neue Kunden oder Vertriebspartner ausreichend Zeit zum Nachdenken, in der er seine Zustimmung zum Kauf des Produkts widerrufen oder den Vertrag auflösen und die gekaufte Ware zurückgeben kann. Akuna hat hierfür 14 Tage festgelegt. Wenn Sie innerhalb dieser Frist beschließen, den Vertrag aufzulösen und die Ware zurückzugeben, ist das Unternehmen verpflichtet, die Ware zum Kaufpreis anzunehmen, wenn:

- die Lagerungsbedingungen der Ware beachtet wurden
- das Paket und die Etiketten unbeschädigt sind
- die Ware einwandfrei, unverschmutzt und im Auslieferungszustand ist

Sie sind verpflichtet, auf gleiche Weise vorzugehen, wenn Ihr neuer Kunde oder Vertriebspartner die gleiche Entscheidung trifft.

Beendigung der Vertriebstätigkeit (siehe Vertragskündigung)

Wenn Sie nach Ablauf der Entscheidungsfrist beschließen, Ihre Vertriebstätigkeit zu beenden und Sie unverkaufte Waren haben, die die oben genannten Bedingungen erfüllen, und zusätzlich:

- diese Ware innerhalb von 60 Tagen vor der Rücksendung gekauft wurde
- die Hälfte der Zeit zwischen dem Herstellungsdatum und dem Mindesthaltbarkeitsdatum noch nicht abgelaufen ist, wird das Unternehmen Ihre Ware zurücknehmen. Alle in Ihrer Sponsorenlinie ausgezahlten Prämien und Rabatte in Bezug auf den ursprünglichen Verkauf werden jedoch vom Kaufpreis abgezogen.
- Es werden 15% des ursprünglichen Preises für die Kontrolle, notwendige Verwaltung und neue Vertriebskosten abgezogen.

Das Unternehmen sendet die unbezahlten Sendungen an den Absender zurück.

Berechtigte Unzufriedenheit mit der Qualität und Dienstleistungen

In seltenen Fällen, in denen der Kunde zu Recht mit der Qualität des Produkts unzufrieden ist, sind Sie dazu verpflichtet, im Rahmen des Vertrags alle erforderlichen Abhilfemaßnahmen unverzüglich, höflich, zuvorkommend und zur vollen Zufriedenheit des Kunden zu ergreifen. Zu Ihrer Pflicht gehört die Einhaltung der Garantie, insbesondere der Austausch der Ware oder die Geldrückgabe in begründeten Fällen. Ihre Pflicht ist es, die Kundenanforderungen gemäß den geltenden Verbraucherschutzgesetzen des Landes zu erfüllen.

IV. Preisempfehlung

Die empfohlenen Preise der vom Unternehmen angebotenen Waren und Dienstleistungen werden gemäß den jeweiligen empfohlenen Preislisten des Unternehmens in den einzelnen Ländern bestimmt. Die empfohlenen Preise variieren von Land zu Land.

Einzelhandel- und Großhandelspreise der Produkte

Die Großhandelspreise der Produkte, d.h. die Einkaufspreise für Vertriebspartner, die Managementpositionen einnehmen, sind in den Preislisten des Unternehmens aufgeführt. Der Großhandelspreis beträgt 60% des empfohlenen Verkaufspreises.

Preise für Vertriebsunterstützung

Mittel zur Vertriebsunterstützung dienen nicht dazu, Gewinne zu erzielen.

Preise für Dienstleistungen

Im Warenpreis sind die Kosten für Leistungen im Zusammenhang mit der Abwicklung und Übergabe oder Lieferung der Waren nicht enthalten. Diese Preise werden separat berechnet. Diese Preise sind in der Preisliste aufgeführt. Sie können auch Ihre Kosten für die Lieferung der Waren zum Warenpreis hinzurechnen, die dem Preis der vereinbarten Lieferung pro Sendung entsprechen müssen.

Prämienpreise und Punktwert der Produkte

Jedes Produkt hat seinen Punktwert und einen direkt proportionalen Prämienpreis. Punkte und Prämienpreise betreffen ausschließlich Produkte. Für jedes Produkt legt das Unternehmen einen Betrag fest, der für die Netzwerkprämien gezahlt werden muss. Das Verhältnis des Betrags zum Preis hängt vom Verhältnis der Produktions- und Vermarktungskosten zum Produktpreis ab.

Umsatzsteuer

Das Unternehmen erhebt und zahlt alle Steuern gemäß den geltenden Gesetzen der jeweiligen Länder, in denen es tätig ist. Das entbindet Sie jedoch nicht von der Pflicht Ihren steuerlichen Verpflichtungen nachzukommen.

V. Belohnungskomponenten

Es gibt insgesamt zehn Belohnungskomponenten, die Ihr Einkommen generieren können. Dies ist in zwei Gruppen unterteilt. Zur ersten Gruppe gehören die Gewinne aus dem Einzel- und Großhandel, die Sie durch Ihren (persönlichen) Verkauf an Kunden und Partner erzielen. Die zweite Gruppe besteht aus monatlichen Umsatzprovisionen. Diese Provisionen bestehen aus drei Geschäftsprämien. Dies sind insbesondere Anteile des von den Managern Ihrer Organisation erzielten Gewinns.

Ihre Organisation

Ihre Organisation besteht aus allen Ihren Kunden, Beratern und Managern, die Sie dazu gebracht haben, Produkte zu kaufen, schließlich den Vertrag zu unterschreiben und aktiv tätig zu sein. Abhängig von deren Position oder der Art, wie sie mit dem Unternehmen zusammenarbeiten, gehören sie zu Ihrer Vertriebsorganisation (klein) oder Managerorganisation (groß).

Vertriebsorganisation (klein)

Diese Organisation umfasst alle Ihre Kunden und Geschäftspartner – Vertriebspartner, die noch keine Managementposition erreicht haben.

Managerorganisation (groß)

Ihre Managementorganisation besteht aus allen Ihren Geschäftspartnern, die die Managementpositionen erreicht haben. Manager kaufen und verkaufen unabhängig Waren. Auch wenn Sie nicht mehr in den Kauf und Verkauf der Waren zwischen ihnen und dem Unternehmen involviert sind, werden die verbleibenden Einnahmen in Form einer Provision von der Managementorganisation unter bestimmten Bedingungen an Sie weitergeleitet (siehe Aufstieg zum Leiter und Aufstieg in höhere Positionen).

Rabatte

Um allen Vertriebspartnern die gleichen Geschäftsbedingungen zu gewährleisten, sind die Höhe der Rabatte und die Bedingungen für deren Erhalt vom Unternehmen festgelegt. Der erzielte Rabatt ist eindeutig von der erreichten Position abhängig:

POSITION	RABATT
Kunde	0 - 5%
Botschafter	20 %
Berater – Kauf pro Stück	25 %
Berater – Kauf von Verkaufspaketen	30 %
Manager – Kauf pro Stück	35 %
Manager – Kauf von Verkaufspaketen	40 %

V. Belohnungskomponenten

Ihren Umsatz erzielen Sie, indem Sie Produkte an Ihre Kunden und Vertriebspartner in Ihrer Organisation verkaufen. Es ist die Differenz zwischen den Rabatten, die Sie erhalten, und der Höhe der Rabatte, die Ihre Kunden und Vertrieber erreicht haben. Sie kann zwischen 5% und 40% liegen.

Prämien, Prämienbewertung und Prämienauszahlung

Die von Akuna an Vertriebspartner gezahlten Prämien sind eine Belohnung für den Verkauf der Produkte des Unternehmens und den Aufbau eines Vertriebsnetzes mit Vertriebspartnern und Kunden. Bei Akuna werden Prämien in zwei Zeitzyklen bewertet und ausgezahlt:

- wöchentlich
- monatlich

Wochenprämien

Wochenprämien werden auf der Grundlage von Registrierungen und verkauften Produkten innerhalb eines 7-tägigen Zeitraums von Dienstag bis Montag ausgezahlt.

Wochenprämien:

- Differenz Bonus
- Fast Start Bonus
- Level Bonus
- Mini-Division Bonus

Wöchentliche Qualifikation

Für eine wöchentliche Qualifikation müssen Sie durch eigene Einkäufe 120 Punkte erwerben oder mindestens einen Vertriebspartner mit einem Registrierungspaket registrieren. Wenn Sie sich mit einem Gold-Paket oder Platin-Paket registrieren, erhalten Sie eine wöchentliche Qualifikation für die aktuelle Woche und die nächsten drei Wochen.

Es ist zudem möglich, sich durch eigene Einkäufe im Wert von mindestens 700 qualifizierten Punkten für die laufende Woche und die folgenden drei Wochen bis zum 10. des Monats zu qualifizieren. Wenn Sie sich für diese Option entscheiden, werden dreimal 120 Punkte (insgesamt 360 Punkte) auf die nächsten drei Wochen übertragen.

Die folgenden wöchentlichen Qualifikationen sind für die Prämienauszahlung erforderlich:

- Stufen-Bonus
- Mini Division Bonus

V. Belohnungskomponenten

Monatsprämien

Monatsprämien werden auf der Grundlage der im Monat erfolgten Registrierungen und verkauften Produkte ausgezahlt.

Zu den Monatsprämien gehören:

- Generationsbonus
- 700+ Bonus
- Aktiv Bonus
- Manager Bonus

Monatsprämien sind Prämien, die Vertriebspartnern in Managementpositionen ausgezahlt werden.

Monatliche Qualifikation

Die monatliche Qualifikation erfolgt durch den Einkauf im Wert von mindestens 700 persönlichen Punkten. Alle Ihre gekauften Punkte und die Punkte aller Ihrer Kunden und Berater, deren nächster Manager Sie sind, werden zu Ihren persönlichen Punkten addiert. Für die Auszahlung aller monatlichen Prämien ist die monatliche Qualifikation erforderlich.

Differenz-Bonus

Ähnlich wie bei der Marge, erhalten Sie vom Unternehmen eine Differenz-Bonus beim Kauf mit einem Rabatt von unter 40%. Das Unternehmen zahlt anschließend den ermittelten Preisunterschied an die nächstgelegenen Sponsor-Vertriebspartner mit einem höheren Rabatt als der Differenz-Bonus. Der Differenz-Bonus wird aus den empfohlenen Preisen der einzelnen Produkte ohne Umsatzsteuer ausgezahlt und beträgt 5 % bis 20%. Der Anspruch auf diese Prämie entsteht automatisch ohne dass ein persönlicher Kauf erfolgen muss.

Treue-Bonus

Die Treue-Bonus ist ein wertvolles Produktpaket als Belohnung für regelmäßige Einkäufe in drei aufeinanderfolgenden Monaten. Voraussetzung hierfür ist der Einkauf im Wert von mindestens 120 Punkten pro Monat. Kunden und Berater haben Anspruch auf diese Prämie.

Fast Start Bonus

Der Fast Start Bonus wird als Belohnung für den Verkauf aller Art der Registrierungspakete gezahlt, wobei die Höhe der Prämie von der Art des verkauften Pakets abhängt. Ein neuer Kunde oder Vertriebspartner wird auf Grundlage des Kaufs eines Pakets registriert. Der Anspruch auf diese Prämie entsteht automatisch ohne dass ein persönlicher Kauf erfolgen muss.

Stufen-Bonus

Der Stufen-Bonus wird aus dem Verkauf der Registrierungspakete ausgezahlt (mehr darüber erfahren Sie im nächsten Kapitel). Bis zu fünf der

V. Belohnungskomponenten

nächstliegenden Sponsoren, die eine wöchentliche Qualifikation erreicht haben, haben Anspruch auf diese Prämie. Die Höhe der Prämie ist durch die Art des Pakets bestimmt. Jeder Vertriebspartner hat Anspruch auf eine Stufenprämie.

Mini Division Bonus

Der Mini Division Bonus ist eine Belohnung sowohl für die Einkäufe innerhalb des Netzwerks als auch die eigenen Einkäufe des Vertriebspartners. Diese Prämie hängt direkt vom Gesamtumsatz des Unternehmens ab. Der bestimmte Umsatzanteil des Unternehmens wird unter den Vertriebspartnern proportional zur Anzahl der erworbenen Anteile aufgeteilt. Die Anzahl der Anteile und die Höhe der Prämie hängen von der Anzahl der erstellten Mini-Divisionen ab, wobei eine Mini-Division ein direktes Netzwerk mit einem Umsatz von mindestens 240 Punkten ist. Andere Mini-Divisionen werden als Punkte-Zusammenfassung ihrer eigenen Einkäufe (bis zum erstatteten Maximalbetrag) und aller direkten Netzwerke mit einem Umsatz von unter 240 Punkten verrechnet. Werden bei dieser Zusammenfassung jeweils 240 Punkte erreicht, entsteht eine neue Mini-Division. Die erste erstellte Mini-Division ist einen Anteil wert, jede weitere Mini-Division hat einen Wert von drei Anteilen. Anspruch auf diese Prämie haben Vertriebspartner, die die Position eines Beraters oder Managers bis zum Regionalen Netzwerk Direktor (RND) einnehmen. Eigene Einkäufe zählen maximal bis 720 Punkte.

Generationsbonus

Der Generationsbonus ist die Hauptprämie von Akuna und stellt eine Belohnung von Managern für einen langfristigen Netzwerkaufbau dar. Voraussetzung für den Erhalt des Generationsbonus ist eine monatliche Qualifikation von 700 Punkten. Die monatliche Qualifikation umfasst alle Ihre eigenen Punkte und die Punkte aus Käufen aller Ihrer Kunden und Berater, für die Sie der nächste Manager sind. Um diese Prämie zu ermitteln, wird das Netzwerk jedes Managers in Generationen aufgeteilt, die von Managern, die ihre monatliche Qualifikation erreicht haben, geschlossen werden und darunter eine weitere Generation beginnt. Der Generationsbonus wird aus dem Umsatz des Netzwerks ausgezahlt, der die Punkte aller Produkte mit Ausnahme der Registrierungskpakete beinhaltet. Je nach erreichter Managementposition entsteht ein Erstattungsanspruch zwischen zwei und neun Generationen. Die ersten fünf Generationen erhalten 12% des Prämienpreises der verkauften Produkte. Für die sechste bis neunte Generation werden 6% der Prämie ausgezahlt. Alle Managementpositionen haben Anspruch auf den Generationsbonus.

700+ Bonus

Der 700+ Bonus ergibt sich aus den persönlichen Punkten der Manager, die über die monatliche Qualifikation von 700 Punkten hinausgehen. Diese zusätzlichen Punkte werden in der 1. Generation berücksichtigt und ausgezahlt. Alle Personen in Managementpositionen haben Anspruch auf den 700+ Bonus.

V. Belohnungskomponenten

Aktiv Bonus

Der Aktiv Bonus erhöht den gezahlten Prozentsatz in den ersten beiden Generationen auf 18%. Voraussetzung für den Erhalt dieser Prämie ist der Verkauf von drei Einstiegspaketen „Welcome-Pack“ (WP) für Berater oder von drei Registrierungspaketen „Gold-Pack“ (GP) für Manager. Allen Personen in Managementpositionen steht der Aktiv Bonus zu.

Manager Bonus

Der Manager Bonus ist für Regionale Netzwerk Direktoren (RND) und höhere Positionen. Ihre Höhe beträgt 1% bis 4% des Prämienpreises des gesamten Netzwerkumsatzes, wobei die Punkte für Registrierungspakete entsprechend der erreichten Position im angegebenen Zeitraum ausgenommen sind. Die Prämie wird nach der Differenzmethode berechnet, bei der die ausgezahlte Prämie durch die in Ihrem Netzwerk bereits gezahlte Managerprämie verringert werden kann. Zum Erhalt des Manager Bonus sind Regionale Netzwerk Direktoren (RND) bis zum Vizepräsidenten (VP) berechtigt.

Leistungsbonus

Neben dem Vergütungsplan werden zusätzliche, zeitlich begrenzte Programme und Wettbewerbe angekündigt.

VI. Vertrag über Zusammenarbeit

Vertragsabschluss

Der Vertrag wird auf unbestimmte Zeit geschlossen, indem Sie sich online registrieren und ein Registrierungspaket auf der Webseite des Unternehmens erwerben. Mit dem Kauf des Registrierungspakets werden Sie Akuna-Vertriebspartner und je nach Art des erworbenen Pakets erlangen Sie die Position eines unabhängigen Beraters oder die Managementposition eines Leaders. Der Vertrag gilt auf unbestimmte Zeit und Sie haben das Recht in dieser Zeit alle Vorteile gemäß den Geschäftsbedingungen zu nutzen.

Vor Vertragsabschluss

Machen Sie Personen, die an einer Zusammenarbeit mit dem Unternehmen interessiert sind, auf die Geschäftsbedingungen aufmerksam (siehe Zusammenarbeits- und Vertriebsbeziehungen sowie Allgemeine Geschäftsbedingungen, Rechte und Pflichten). Auf dieser Art und Weise vermeiden Sie Situationen, in denen der neue Partner Bedingungen lernt, denen er nicht zustimmt, was einen Vertragsrücktritt zur Folge hat; daraufhin gibt die Person die gekaufte Ware innerhalb von 14 Tagen ab Vertragsunterzeichnung zurück, wozu sie das Recht hat (siehe Warenrückgabe in diesem Kapitel).

Ablauf des Vertragsabschlusses

Der Vertrag muss anhand der Registrierung auf der Webseite des Unternehmens online abgeschlossen werden. Wenn der Kandidat aus einem anderen Land stammt, beachten Sie die Regeln für den internationalen Handel. Der Vertrag muss in allen relevanten Abschnitten wahrheitsgemäß und leserlich ausgefüllt werden. Folgen Sie bitte den Anweisungen auf der Webseite des Unternehmens – Registrierung. Nachdem das Registrierungsformular ausgefüllt wurde, erhalten Sie die elektronische Form des Vertrags. Anschließend versendet das Unternehmen das Registrierungspaket umgehend an Sie.

Wenn ein neuer Vertriebspartner Produkte verkaufen möchte, muss er einen entsprechenden Gewerbeschein besitzen (Kauf für den Weiterverkauf und Verkauf von Lebensmitteln), andernfalls verstößt er gegen die anwendbaren Gesetze des jeweiligen Landes. Im Vertrag gibt er Daten über das Unternehmen an – eine natürliche Person, **und stellt dem Unternehmen eine Kopie des Gewerbescheins zu.** Der Vertriebspartner kann auch Produkte von Akuna ausschließlich für den Eigenverbrauch kaufen, ohne sie weiter zu verkaufen. Der neue Vertriebspartner ist verpflichtet, das Unternehmen und Sie umgehend über jegliche Änderungen der genannten Informationen, die während der Vertragsdauer auftreten, zu informieren. Wenn Sie mit einer juristischen Person (ein im Handelsregister eingetragenes Unternehmen) einen Vertrag abschließen, sind im Vertrag der Name des Vertreters der juristischen Person, das Geburtsdatum oder die Firmennummer anzugeben. Im Falle, dass das Unternehmen mehr als einen Vertreter hat, bitten Sie um einen Anhang, in dem die Namen, Adressen und Geburtsdaten der anderen Vertreter, die mit

VI. Vertrag über Zusammenarbeit

der Unterzeichnung des Vertrags einverstanden sind und dies durch Unterzeichnung bestätigen, aufgeführt sind.

Registrierung

Die Registrierung ist eine administrative Tätigkeit des Unternehmens. Dabei werden die im Vertrag angegebenen Daten geprüft, der Anspruch auf Rabatte ermittelt und die Daten in die Vertriebspartner- / Kundendatenbank aufgenommen. Mit der Registrierung des Vertrags gewährt Ihnen das Unternehmen eine Vertriebslizenz und bestätigt Ihnen den Anspruch auf Rabatte.

Registrierungspakete

Voraussetzung für die Registrierung ist die Zahlung für das Registrierungspaket. Der Paketpreis kann in verschiedenen Ländern unterschiedlich sein. Dies ist auf unterschiedliche Marktbedingungen dieser Länder zurückzuführen. Die Höhe der Gebühren finden Sie auf der Webseite des Unternehmens. Sie können Vertriebspartner von Akuna anhand von drei Registrierungspaketen werden:

Welcome-Pack – Sie erhalten einen Rabatt i.H.v. 30% auf Ihre Einkäufe

Gold-Pack – Sie erhalten einen Rabatt i.H.v. 40% auf Ihre Einkäufe und die erste Managementposition als Leader

Platin-Pack – Sie erhalten einen Rabatt i.H.v. 40% auf Ihre Einkäufe und die erste Managementposition als Leader

Mit dem Kauf des Botschafter-Packs werden Sie registrierter Kunde ohne Vertragsabschluss

- Botschafter-Pack – Sie erhalten einen Rabatt i.H.v. 20% auf Ihre Einkäufe

Registrierung bleibt dauerhaft aktiv

Die Registrierung bleibt dauerhaft aktiv. Während der gesamten Vertragsdauer können Sie Rabatte auf Produkte erhalten, für die Sie berechtigt sind, die Produkte des Unternehmens kaufen und verkaufen sowie mit anderen an einer Zusammenarbeit interessierten Personen ohne zusätzliche Kosten einen Vertrag abschließen.

VII. Aufstieg in die Leader-Position

Leistungen

Ein Rabatt i.H.v. 40% des empfohlenen Produktpreises, wodurch ein maximaler Gewinn aus Verkäufen an Endverbraucher erzielt werden und eine Marge von min. 10% aus Verkäufen an andere Vertriebspartner gesichert werden kann.

Der Anspruch auf Manager Bonus aus dem Umsatz Ihrer Partner in Managementpositionen ist an bestimmte Voraussetzungen gebunden. Diese Prämien können einen erheblichen Teil Ihrer Belohnung und den größten Teil Ihrer Vergütung ausmachen, nachdem Sie ein funktionierendes Netzwerk aufgebaut haben. Zudem haben Sie das Recht an Management-Unterstützungsprogrammen für Vertriebspartner und Management-Wettbewerben teilzunehmen. Bei der Schaffung von Möglichkeiten für die erste Managementposition – Leader ist das Unternehmen in der Lage, alle gewählten Geschäftsansätze zu erfüllen. Sie können den Bereich und die Intensität nach eigenem Ermessen und Möglichkeiten wählen. Sie erhalten immer eine entsprechende Unterstützung vom Unternehmen, so dass Sie die Bedingungen der Leader-Position erfüllen können.

Aufstiegsbedingungen

Die Bedingungen für den Aufstieg in die Managementposition LEADER hängen in erster Linie von Ihrer persönlichen Produktkollektion ab. Die persönliche Kollektion ist die Zusammenfassung aller von Ihnen und Ihren Kunden getätigten Einkäufe im jeweiligen Zeitraum. Sie können in die Leader-Position auf fünf Arten aufsteigen:

Aufstiegsarten

Express

Ein sofortiger Aufstieg unter den wirtschaftlich günstigsten Bedingungen ist der einmalige Kauf von beliebigen Produkten i.H.v. 2100 Punkten (Kauf von Teilen möglich). Sie können den Kauf jederzeit während der Vertragsdauer nach eigenem Ermessen tätigen. Bei diesem Kauf haben Sie sofort Anspruch auf einen Rabatt von 35%. Nach Tätigung der Zahlung und nach Eingang des Betrags auf dem Bankkonto von Akuna erfolgt der Aufstieg und Sie erhalten Anspruch auf einen Managerrabatt.

Standard – 2100 Punkte

Eine sukzessive Ansammlung von 2100 Punkten mit dem Kauf von beliebigen Produkten innerhalb von drei Monaten ab dem Registrierungsdatum. Die Anzahl und das Volumen der einzelnen Einkäufe sind nicht festgelegt. Sie können nach Belieben einkaufen. Am Tag des Einkaufs, an dem Sie insgesamt 2100 Punkte in beliebigen Produkten erzielt haben, erfolgt der Aufstieg und Sie erhalten Anspruch auf einen Managerrabatt. Der Anspruch auf die erste Managementposition ist abhängig von der Zustellung des Aufstiegsprotokolls an das Büro Ihres Unternehmens, in dem Ihr Vertrag registriert ist. Das

VII. Aufstieg in die Leader-Position

Aufstiegsprotokoll, da Teil eines vorausbezahlten Aufstiegspakets ist, wird von Ihrem nächsten Manager ausgefüllt.

Standard – 3500 Punkte

Eine sukzessive Ansammlung von 3500 Punkten mit dem Kauf von beliebigen Produkten innerhalb eines Jahres. Die Anzahl und das Volumen der einzelnen Einkäufe sind nicht festgelegt. Sie können nach Belieben einkaufen. Am Tag des Einkaufs, an dem Sie insgesamt 3500 Punkte in beliebigen Produkten erzielt haben, erfolgt der Aufstieg und Sie erhalten Anspruch auf einen Managerrabatt.

Gold-Pack / Platin-Pack

Der eigene Kauf eines Gold oder Platin-Packs jederzeit während der Vertragsdauer nach eigenem Ermessen. Nach Zahlung der Bestellung und nach Eingang des Betrags auf dem Bankkonto von Akuna erfolgt der Aufstieg und Sie erhalten einen Anspruch auf einen Managerrabatt.

Welcome-Pack

Der Kauf von 12 Welcome-Packs in Ihrer ersten Linie innerhalb von 120 Tagen nach Ihrer Registrierung. Alle 3 Welcome-Packs können durch ein (1) Gold oder Platin-Pack in Ihrer direkten Linie ersetzt werden.

Provisionszahlung

Das Unternehmen zahlt Ihnen immer bis spätestens zum 21. Tag des Folgemonats alle Managementboni, auf die Sie im Rahmen des Unternehmens-Vergütungsplans Anspruch haben. Alle Prämien aus höheren Positionen werden vom Unternehmen zurückgezahlt, das heißt für den jeweiligen Monat, in dem Sie Ihren Aufstieg erreicht haben. Die Zahlungsart kann in verschiedenen Ländern unterschiedlich sein. Erfahren Sie im zuständigen Büro des Unternehmens, wie Provisionen im Land, an dem Sie interessiert sind, ausgezahlt werden. In Deutschland werden Provisionen ausschließlich per Banküberweisung ausgezahlt. Für die Provisionszahlung werden folgende Unterlagen benötigt:

- eine Kopie des Gewerbescheins
- eine Kopie der Bescheinigung über die Steuerregistrierung
- gültige Kontonummer

Anspruch auf Provisionen

Um sich für Provisionszahlungen zu qualifizieren, muss neben der Managementposition jedoch eine weitere Grundvoraussetzung erfüllt sein – die persönliche Qualifikation.

Persönliche Qualifikation

Die persönliche Qualifikation ist eine persönliche Ansammlung von 700 Punkten in Produkten, die in dieser Organisation zum Verkauf angeboten werden innerhalb eines Kalendermonats. Vom Augenblick an, an dem Sie die

VII. Aufstieg in die Leader-Position

Managementposition erreicht haben, werden alle Ihre Bestellungen und bestätigten Bestellungen von den Vertreibern Ihrer kleinen Organisation im Informationssystem des Unternehmens erfasst. Bezahlte Bestellungen, die das Unternehmen vom ersten Kalendertag bis zum letzten Geschäftstag des jeweiligen Monats registriert, zählen zur persönlichen Qualifikation. Ohne eine Qualifizierung haben Sie keinen Anspruch auf Anteils Bonus. Die Höhe ist so festgelegt, dass jeder Manager sie nach einer bestimmten Zeit innerhalb einiger Tage im Monat erreichen kann.

Generation

Die Generation beginnt stets unter einem Manager, der seine persönliche Qualifikation in einem bestimmten Monat erreicht hat und bleibt so lange bestehen, bis sich ein Manager findet, der ebenfalls eine persönliche Qualifikation hat. Dieser Manager und seine Punkte gehören zu dieser Generation und schließen sie. In einer Generation kann es Dutzende Manager auf mehreren Stufen geben. Man kann sagen, dass die Generation eine qualifizierte Ebene ist. Für die Provision werden Einkäufe aller qualifizierten und unqualifizierten Ebenen bis zur im Vergütungsplan festgelegten Höhe berechnet.

VIII. Aufstieg in höhere Positionen

Leistungen

Erhöhung der Anzahl der Generationen, von deren Umsatz der GenerationsBonus ausgezahlt wird. Sie macht einen erheblichen Teil des Einkommens von erfahrenen Vertriebspartnern – Managern aus. Eine weitere Prämie, die für Manager in leitenden Managementpositionen entwickelt wurde, ist der sogenannte Manager Bonus.

Verfahren

Das Informationssystem des Unternehmens speichert Ihre Bestellungen und die Bestellungen aller Manager Ihrer Organisation und gleicht die relevanten Kennzahlen einmal im Monat automatisch aus. Ihr Aufstieg in höhere Positionen erfolgt automatisch, sobald Sie die für diese Position entsprechenden Voraussetzungen erfüllen. Dabei spielt es keine Rolle, welche Position Sie bisher erreicht haben. Der Aufstieg hängt nur von Ihrer Leistung ab. Theoretisch können Sie innerhalb eines Monats in die höchste Position aufsteigen. Der Aufstieg erfolgt durch Sponsoren auf höheren Ebenen in gerader Linie. Ab der Position des Regionalen Netzwerk Direktors (RND) händigt der sich am nächsten befindende Sponsor in gerader Linie das Zertifikat und Abzeichen aus.

Aufstiegsbedingungen – siehe Vergütungsplan

Der Aufstieg in höhere Managementpositionen in unserem Unternehmen unterliegt neben der Managementregistrierung und persönlichen Qualifikation zusätzlichen Bedingungen. Diese sind:

- der Entwicklungsstand Ihrer Managementorganisation
- Erzielung einer Mindestanzahl von neuen Vertriebspartner

Der Entwicklungsgrad Ihrer Managementorganisation wird anhand der Anzahl der sogenannten Divisionen bestimmt.

Qualifizierte Division

In unserem Unternehmen ist eine qualifizierte Division die Organisation Ihres direkten Partners mit einem Umsatz von min. 700 Punkten im jeweiligen Kalendermonat. Eine solche Organisation wird nur einmal gezählt.

Ersetzung und Erstellung einer Division durch persönlichen Einkauf

Eine fehlende Division kann durch einen persönlichen Kauf i.H.v. 2100 Punkten in beliebigen Produkten (über die monatliche Qualifikation hinaus) während des jeweiligen Kalendermonats ersetzt werden.

Power Division

Das ist eine qualifizierte Division, deren Gesamtumsatz in einem Kalendermonat mindestens 25.000 Punkte beträgt.

IX. Prämien für Managementpositionen

Prämien für Managementpositionen

Die wichtigsten Informationen zu Managementprämien finden Sie in Kapitel V. Belohnungskomponenten. Alle hier aufgeführten Prämien basieren auf Prämienpreisen (siehe Preisempfehlung). Die Zeiteinheit, in der sie berechnet werden, ist ein Kalendermonat.

GenerationsBonus (GB)

Es ist die Grundprämie für alle Positionen.

Die Anzahl der Generationen, von denen der GenerationsBonus ausgezahlt wird, erhöht sich mit der jeweils erreichten Position:

Leader	2 Generationen
Division Leader	4 Generationen
Regional Network Director	6 Generationen
National Network Director	7 Generationen
International Network Direktor	8 Generationen
Vice Präsident	9 Generationen

Die Höhe der Prämie in jeder Generation liegt zwischen 6% und 12%. Sie hängt sowohl von Ihrer Position als auch von der Generation ab, von der sie bezahlt wird. Der Prämienbetrag vom Umsatz der 1. bis zur 5. Generation beträgt 12% und bleibt für alle Positionen unverändert. Der Prämienbetrag der 6. bis 9. Generation ist ebenfalls für alle Positionen gleich und beträgt 6%. Diese Prämie wird für alle Positionen unabhängig von der Managementposition der Partner in Ihrer Managementorganisation ausgezahlt und ist abhängig von:

- Ihrer erreichten Position
- Ihrer persönlichen Qualifikation im jeweiligen Kalendermonat

700+ Bonus

Der 700+ Bonus betrifft die persönlichen Punkte der Manager, die über die monatliche 700 Punkte-Qualifikation hinausgehen. Diese zusätzlichen Punkte werden in der 1. Generation berücksichtigt und ausgezahlt.

Aktiv Bonus (AB)

Es ist eine Anteilsprämie für die Netzwerkaktivität. Der Anspruch auf diese Prämie ist neben der persönlichen Qualifikation auch durch die Registrierung neuer Vertreiber im jeweiligen Kalendermonat bedingt. Die Prämie beträgt 6% des persönlichen Umsatzes Ihrer Partner in Managementpositionen der 1. und 2. Generation.

IX. Prämien für Managementpositionen

Manager Bonus (MB)

Der Manager Bonus ist eine Anteilsprämie für Verwaltungstätigkeiten in größeren Netzwerken, die für Manager ab der Position des Regional Network Director (RND) und höher vorgesehen ist.

Der Anspruch auf diese Prämie und ihre Höhe hängt von der Erfüllung der persönlichen Qualifikation und der Verteidigung der im jeweiligen Kalendermonat erreichten Position ab:

Regional Network Director	1 %
National Network Director	2 %
International Network Director	3 %
Vice President	4 %

Die Prämie wird auf Grundlage des persönlichen Umsatzes Ihrer Partner in Managementpositionen ohne Generationenbeschränkung berechnet. Der Manager Bonus wird nach der Differenzmethode ausgezahlt. Das bedeutet, dass die Manager Boni aller Partner in Ihrer Managementorganisation, die dazu berechtigt sind, sie zu erhalten, vom Gesamtbetrag Ihres Manager Bonus abgezogen werden.

X. Internationale Geschäfte

Vorteile von internationalen Geschäften

Das Unternehmen kümmert sich um die Ware

In unserem Unternehmen sind internationale Geschäfte so organisiert, dass Sie lediglich neue Partner gewinnen und sie unter Ihrer Leitung beraten können. Der gesamte Warenumsatz beim Ex- und Import über die nationalen Grenzen von bestimmten Ländern hinweg wird vom Unternehmen übernommen (mithilfe der zuständigen einzelnen nationalen Büros). Dies ist eine einfache und bequeme Lösung für Sie. Wenn Sie ausländische Partner persönlich sponsern und zu ihnen reisen, nehmen Sie keine Waren mit, zahlen keine Gebühren und haben keine weiteren Sorgen.

Einheitliches System

Alle Büros des Unternehmens, die für die Akuna International Corp. zuständig sind, nutzen ein einheitliches, internationales Informationssystem. Daher spielt es keine Rolle, in welchem Land Sie einen neuen Geschäftspartner gewinnen.

Unterschiede in bestimmten Ländern

Unser Unternehmen ist darum bestrebt, dass die Geschäftsbedingungen in allen Ländern, in denen das Unternehmen tätig ist, gleich sind. Doch das ist nicht immer möglich. Dies ist durch die unterschiedlichen Gesetze und Marktbedingungen der einzelnen Länder bedingt. Bitte wenden Sie sich an Ihr zuständiges Büro, um Informationen zu den Unterschieden zu erhalten. Wenn Sie die Sprache des Landes nicht sprechen, wenden Sie sich an das Büro in Ihrer Heimat.

Internationale Gültigkeit Ihrer Vereinbarung

Ihre Vereinbarung und die Managerregistrierung, sofern von der Gesellschaft ordnungsgemäß bestätigt, sind in allen Ländern gültig, in denen das Unternehmen tätig ist. Dies bedeutet, dass Ihre Ansprüche und die erreichten Positionen anerkannt werden und Sie alle Vorteile erhalten, die sich daraus ergeben.

Internationale Geschäftsregeln

Abschluss eines nationalen Vertrags

Wenn Sie einen Vertrag in einem anderen Land abschließen, beachten Sie unbedingt die in diesem Land geltenden Regeln. Der Inhalt der Verträge unterscheidet sich leicht von Land zu Land. Dies ist auf Unterschiede in den Gesetzen der unterschiedlichen Länder zurückzuführen, die das Unternehmen berücksichtigen muss.

Warenbestellung

Waren, die für den Vertrieb in einem anderen Land vorgesehen sind, dürfen ausschließlich im Büro des jeweiligen Landes und in der vom Büro

X. Internationale Geschäfte

akzeptierten Form bestellt werden. Das Gleiche betrifft Zahlungen. Sie können die Ware im Ausland persönlich kaufen. Sie müssen jedoch damit rechnen, dass Sie Dokumente eines anderen Landes erhalten, die Sie in Ihrem Heimatland nicht anwenden können. Genauso können Ihre Partner die von Ihnen erhaltenen Rechnungslegungsunterlagen nicht anwenden. Eine weitere wichtige Tatsache ist, dass Sie für den Verkauf solcher Waren im Ausland eine dortige Geschäftslizenz benötigen. Andernfalls ist Ihre Geschäftstätigkeit illegal, die in den meisten Ländern eine Straftat darstellen.

Grenzübergreifender Warentransport

Der Transport von Waren von einem Land zum anderen ohne die erforderlichen Unterlagen über diese Waren stellt fast immer einen Verstoß gegen die Gesetze eines oder beider Länder dar; und das Unternehmen übernimmt für ein solches Vorgehen keine Verantwortung. Eine Ausnahme kann der Fall sein, wenn ein Büro des Unternehmens für mehrere Länder gleichzeitig tätig ist. Doch informieren Sie sich immer zuerst im Büro über die Bedingungen, unter denen die Waren transportiert werden können. Es kann auch sein, dass die Ware ausschließlich für Ihren Verbrauch bestimmt ist. Dann ist der Warentransport nicht erforderlich. Jedes Büro des Unternehmens wird Ihre Bestellung schnell und zuverlässig bearbeiten und die Ware an die gewünschte Adresse senden.

Punkte für Waren im Ausland

Für Waren, die Sie im Ausland bestellen oder die Ihre ausländischen Partner in Managementpositionen bestellen, erhalten Sie Punkte, genauso wie in Ihrem Heimatland. Diese Punkte sind für den Erhalt von Rabatten, Aufstieg und die persönliche Qualifikation von Bedeutung.

Informationen zur Tätigkeit des ausländischen Netzwerks

Sie können sich im Büro Ihres Heimatlandes laufend über die Ergebnisse Ihres Netzwerks im Ausland informieren. Dieser Anspruch hängt nicht von Ihrer erreichten Position ab. Diese Informationen finden Sie auch auf der Webseite des Unternehmens unter Mein Konto (MyAkuna).

Provisionen aus dem Ausland

Alle Einkünfte aus dem Ausland, auf die Sie Anspruch haben, werden in die Währung Ihres Heimatlandes umgerechnet und Ihrem Konto zusammen mit Ihren nationalen Provisionen gutgeschrieben. Wie Sie sehen, sind internationale Geschäfte mit unserem Unternehmen ganz unkompliziert. Wenn Sie Kontakte im Ausland haben oder die Möglichkeit besteht, sie dort zu knüpfen, besteht kein Grund zum Zögern, denn die Vorteile von internationalen Geschäften sind beträchtlich und unbestreitbar.

X. Internationale Geschäfte

Für internationale Geschäfte gelten folgende Richtlinien:

1. Vergütungsplan
 - Der Vergütungsplan kann von Land zu Land, in dem Akuna seinen nationalen Hauptsitz hat, unterschiedlich sein (Provisionen, Rabatte usw.).
2. Rechtsprechung am nationalen Hauptsitz
 - Der Vertriebspartner befolgt die Anweisungen des jeweiligen nationalen Hauptsitzes. Zu den wichtigsten Kriterien der Rechtsprechung am nationalen Hauptsitz gehören: ständiger Wohnsitz, Staatsangehörigkeit, Staat, in dem der Vertreter Provisionen für seine Tätigkeit erhält.
3. Erneute Registrierung
 - Wenn ein Vertriebspartner auf Grundlage eines Vertrags eines Landes, das nicht sein Heimatland ist, registriert ist, ist er dazu verpflichtet, sich erneut zu registrieren. Ein Antrag auf die erneute Registrierung mit der Vertreter-Nummer wird übergeben oder an das jeweilige nationale Büro versandt. Der Vertriebspartner behält seine alte Nummer.
4. Nominierung (Promotion)
 - Nominierungen können nur mithilfe von Paketen oder Formularen des jeweiligen Staates erfolgen.

Wenn Sie mehr Informationen darüber erhalten möchten, wenden Sie sich an das Büro Ihres Heimatlandes.

XI. Vertriebsunterstützung

Gemäß der Mission des Unternehmens ist es darum bestrebt, die bestmöglichen Bedingungen für Ihre Geschäftstätigkeit zu schaffen. Neben günstigen Vertragsbedingungen, der Vereinfachung von Verwaltungsaufgaben, um sich auf ein Minimum zu beschränken, und einer unverzüglichen Bereitstellung vollständiger und wahrheitsgetreuer Informationen, die für Ihre Geschäftstätigkeit erforderlich sind, ist das Unternehmen auch darum bemüht, dass der Gewinn von neuen Kunden und Geschäftspartnern für Sie so einfach wie möglich ist. Zu diesem Zweck setzt es verschiedene Mittel und Werkzeuge ein.

Mittel und Werkzeuge für die Vertriebsunterstützung

Sie bestehen aus einer breiten Palette von Produkten, Aktivitäten und Leistungen, die das Unternehmen seinen Vertreibern anbietet. Dazu gehören insbesondere:

- Werbematerialien
- Verkaufshilfen
- Lehrmittel
- Lernprogramme
- Branchen- und Firmeninformationen
- Wettbewerbs- und Motivationsprogramme
- Unterstützung von Sponsoringaktivitäten
- Unterstützung von Promotion-Veranstaltungen für Vertreter
- eigene Promotion

Mit diesen Werkzeugen möchte das Unternehmen nicht nur bessere Bedingungen für die Geschäftstätigkeit schaffen, sondern auch ein förderndes und inspirierendes Umfeld kreieren, das zur Motivation aller Mitarbeiter und damit auch zur eigenen Entwicklung beiträgt.

Werbematerialien

Firmen-Druckmaterialien für Vertriebspartner

Das Unternehmen stellt für die Vertriebspartner Firmen-Druckmaterialien her, um ihre Geschäftstätigkeit zu unterstützen. Das sind insbesondere Visitenkarten und Firmenformulare. Sie können im Büro des Unternehmens bestellt werden. Es ist nicht gestattet, die Marken des Unternehmens auf anderen Druckmaterialien zu verwenden und mit anderen Marken zu kombinieren. Ausnahmen werden von der Unternehmensführung zugelassen.

XI. Vertriebsunterstützung

Prospekte

Von Anfang an gibt das Unternehmen Prospekte mit den angebotenen Produkten und Möglichkeiten heraus.

Broschüren

Informationsbroschüren liefern detaillierte Informationen zu Produkten, Möglichkeiten und angebotenen Leistungen. Sie können auch Bildungsinhalte beinhalten.

Webseite

Das Unternehmen richtet seine kontinuierliche Aufmerksamkeit auf seine Webseite, auf der sich die Firmenpräsentation befindet und die ihren Kunden und Vertriebspartnern zusätzliche wertvolle Daten und Leistungen für unterschiedliche Zwecke bietet. Daher dient die Webseite sowohl zu Werbezwecken als auch zur Unternehmenskommunikation und Lernzwecken. Für das Unternehmen ist die Kommunikation und Werbung über das Internet sehr vielversprechend und effektiv und unterstützt daher seine Nutzung.

Lernprogramme

Präsentationen und Workshops

Das Unternehmen veranstaltet regelmäßig Vorträge und Seminare insbesondere zu den Themen: Produkt-Know-how, Zusammensetzung der Produkte, Wirkung und gesunder Lebensstil. Sie werden von Mitgliedern des Wissenschaftlichen Rats von Akuna, die an der Produktentwicklung beteiligt waren, und von eingeladenen Experten auf dem Gebiet der gesunden Ernährung gehalten.

Beratungsstelle

Allmählich wird in allen Ländern eine medizinische Beratungsstelle eingeführt. Ihr Zweck ist es, auf alle individuellen Fragen der Vertriebspartner zu antworten und auf diese Weise ihr Fachwissen in diesem Bereich zu verbessern. Darüber hinaus hilft der Arzt durch einen Vertriebspartner spezifische Probleme bestimmter Kunden zu beheben und verbessert so den Service.

Information

Geschäftsinformation

In unserem Unternehmen werden Informationen aufgrund ihres Charakters hauptsächlich durch persönliche Übermittlung in den Sponsorenlinien weitergegeben. Am Anfang findet ein Treffen von bedeutenden Vertriebspartnern in Form von Workshops zur Unternehmensführung oder Unternehmensprogrammen statt. Anschließend werden Informationen während Clubtreffen und Sponsorentreffen an alle Vertriebs Ebenen weitergeleitet. Einige Informationen müssen aufgrund vieler Einzelheiten oder

XI. Vertriebsunterstützung

ihrer Vertraulichkeit individuell übermittelt werden. Zu diesem Zweck dienen Geschäftsberichte. Geschäftsberichte zeigen die monatlichen Ergebnisse der Geschäftstätigkeit der jeweiligen Vertriebspartner. Sie werden einmal im Monat in elektronischer Form versandt. Weitere Geschäftsinformationen können Sie bei der Infolinie des Unternehmens oder auf der Webseite erhalten.

Fachliche und allgemeine Informationen

Das Unternehmen verwendet alle oben genannten Mittel und Werkzeuge, um diese Informationen weiterzugeben. Neben Workshops und Treffen ist auch die Webseite des Unternehmens von großer Bedeutung. Hier finden Sie aktuelle Informationen über die Branche, Tätigkeit des Unternehmens und Informationen zum Lebensstil, Ergebnisse von Wettbewerben, Berichte und Attraktionen.

Wen Sie im Falle von weiteren Informationen kontaktieren können

Informationen zur Wirkung und Zusammensetzung der Produkte werden von der Experten-Hotline und den Mitgliedern des Wissenschaftlichen Rats bereitgestellt. Informationen zu Preisen, Geschäftsbedingungen des Unternehmens sowie aktuelle Informationen zum Unternehmen erhalten Sie im Büro des Unternehmens. Informationen zur Geschäftsaktivität und Beziehungen zwischen den Vertriebspartnern werden von Netzwerkgaranten von erfahrenen Vertriebspartnern bereitgestellt. Kontaktangaben erhalten Sie von Ihrem Sponsor und dem Firmenbüro.

Wettbewerbs- und Motivations- (Leistungs-)Programme

Jedes Jahr werden die aktivsten Vertriebspartner vom Unternehmen belohnt. Hierfür veranstaltet es unterschiedliche Wettbewerbe und Motivationsprogramme. Bei den Wettbewerbskriterien werden die unterschiedlichen Reifestufen der Vertrieber in Betracht genommen. Daher haben auch beginnende Händler die Möglichkeit, zu den Gewinnern zu gehören. Das Unternehmen bietet eine Reihe von Motivations- (Leistungs-)Programmen für seine Vertriebspartner an. Das sind insbesondere Vorteile für eine bestimmte Menge an gekaufter Ware und gute Ergebnisse beim Aufbau eines Netzwerks. Das Unternehmen bietet Vertriebspartnern, die die jeweiligen Bedingungen erfüllen, zahlreiche lukrative Vorteile, wie z.B. seinen Beitrag zum Fahrzeugleasing usw.

Unterstützung des Sponsorings

Das Unternehmen legt großen Wert darauf, ein Umfeld zu schaffen, das Sponsoren dazu motiviert, ihren Verpflichtungen gegenüber Geschäftspartnern vorbehaltlos nachzukommen. Mitglieder der Geschäftsführung des Unternehmens nehmen regelmäßig an allen wichtigen Sponsorenveranstaltungen und -Treffen wichtiger und vielversprechender Vertriebspartner teil, die die Vertriebspartner sofort über die aktuellen Aktivitäten des Unternehmens informieren und auf ihre Anfragen und Anregungen antworten. Gleichzeitig überwachen sie das Sponsoring-Niveau



XI. Vertriebsunterstützung

und vermitteln mit Zustimmung der jeweiligen Vertriebspartner interessante Impulse an andere Organisationen. Aufgrund der Vorteile einiger großer Veranstaltungen nimmt das Unternehmen in der Regel an ihnen teil und leistet seinen Beitrag. Auf diese Weise arbeitet das Unternehmen mit seinen Vertriebspartnern zusammen, um eine hohe Unternehmenskultur zu schaffen. Für die überwiegende Mehrheit unserer Sponsoren sind umfassende und umfangreiche Schulungen für neue Partner, persönliche Unterstützung bei der Lösung ihrer Geschäftsprobleme, die Weitergabe von Informationen, Ermutigung und positive Motivation eine Selbstverständlichkeit. Viele Sponsoren veranstalten ihre eigenen Vertriebswettbewerbe, und bei einigen davon werden sehr lukrative Preise angeboten. Einige entwickeln interne Werbematerialien und sogar eigene Werbemethoden. Das Unternehmen bietet seine professionelle und materielle Unterstützung bei Sponsoringaktivitäten an, die dem beruflichen Wachstum gewidmet sind, darunter insbesondere unternehmensspezifische Bildungsprogramme, Programme zum Austausch von Wissen zu Nahrungsergänzungsmitteln sowie Programme zur gesunden Ernährung und gesunden Lebensweise.

XII. Rechte und Pflichten

Akuna CZ s.r.o. (nachfolgend Unternehmen genannt) verkauft seine Produkte ausschließlich über unabhängige Vertriebspartner.

I. Pflichten von Akuna

1. Das Unternehmen erklärt ausdrücklich, dass das Datum, an dem der Vertrag in Kraft tritt, das Datum seiner Unterzeichnung ist und dass der Vertrag mit seiner Registrierung in der Datenbank des Unternehmens seine Wirksamkeit erlangt.

2. Das Unternehmen verpflichtet sich, über die persönlichen Daten der Vertriebspartner gemäß den Gesetzen der Bundesrepublik Deutschland zu verfügen.

3. Das Unternehmen verpflichtet sich, die größtmögliche Anstrengung zu unternehmen, um den Vertriebspartnern alle Produkte zu liefern, die sie bestellt haben.

4. Das Unternehmen erklärt sich bereit, Vertriebspartner zu beraten und bei der Bildung von Vertriebsorganisationen mit ihnen zusammenzuarbeiten und wird die Vertriebspartner insbesondere bei der Erstellung von Werbematerialien unterstützen sowie es den Vertriebspartnern ermöglichen, diese zu erwerben.

5. Das Unternehmen erklärt sich bereit, alle Prämien, zu denen der Vertriebspartner gemäß dem Marketingplan des Unternehmens berechtigt ist, zu zahlen.

6. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jegliche Änderungen am Inhalt, der Beschreibung des Produktportfolios, Produktzusammensetzung und Preisen, Richtlinien und Verfahren sowie Geschäftsbedingungen, einschließlich Änderungen der Marketingstrategie, des Marketingplans und schriftlichen Materialien vorzunehmen. Diese Änderungen können in Form von allgemeinverbindlichen Informationen in den Pressemitteilungen des Unternehmens oder auf der Webseite des Unternehmens angekündigt werden.

II. Vertriebspartner

Ein Vertriebspartner ist eine natürliche oder juristische Person, die mit dem Unternehmen einen Vertrag abgeschlossen hat, den das Unternehmen akzeptiert und genehmigt hat.

7. Juristische Personen können unter den folgenden Bedingungen Vertriebspartner werden:

7.1. Der Vertrag muss vom Bevollmächtigten unterschrieben und zusammen mit dem Handelsregisterauszug und einer Liste mit den Namen der gesetzlichen Vertreter, ihren Geschäftsführern, Stellvertretern und Gesellschaftern der Gesellschaft übergeben werden.

XII. Rechte und Pflichten

7.2. Im Zeitraum von 90 Tagen vor Vertragsunterzeichnung dürfen die gesetzlichen Vertreter, ihre Geschäftsführer oder Gesellschafter keine Vertriebspartner des Unternehmens sein. Dies gilt jedoch nicht für Vertriebspartner innerhalb einer rechtlichen Einheit mit demselben Sponsor.

Verpflichtungen des Vertriebspartners

8. Der Vertriebspartner ist dazu berechtigt, die Produkte des Unternehmens ausschließlich über das MLM-Handelssystem und nur zu den empfohlenen Preisen, die in der gültigen Länderpreisliste angegeben sind, zu verkaufen.

9. Der Vertriebspartner erwirbt die Produkte des Unternehmens ausschließlich vom Unternehmen, jeweils über seinen Sponsor.

10. Der Vertriebspartner kauft Produkte und verkauft sie im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Darüber hinaus erklärt er, dass er dazu berechtigt ist, diese Produkte in einem bestimmten Gebiet zu verkaufen, und verpflichtet sich, alle rechtmäßigen Anforderungen für die Ausübung der Tätigkeit, die Gegenstand der Zusammenarbeit mit dem Unternehmen ist, zu erfüllen.

11. Der Vertriebspartner verpflichtet sich mit seiner Organisation mit aller erforderlichen Sorgfalt umzugehen.

12. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die Interessen des Unternehmens zu vertreten und ein gut funktionierendes Vertriebsnetz, in dem Produkte verkauft werden, aufrecht zu erhalten.

13. Der Vertriebspartner wird die Produkte des Unternehmens gemäß den Anweisungen des Unternehmens lagern und verkaufen, um die Qualität dieser Produkte nicht zu beeinträchtigen.

14. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, alle vom Unternehmen oder vom Sponsor erhaltenen Produkt- und Vertriebsinformationen, die zum Verkauf der Produkte und Aufbau einer Vertriebsorganisation erforderlich oder zweckdienlich sind, wahrheitsgemäß weiterzugeben und den Inhalt nicht gezielt zu ändern.

15. Der Vertriebspartner handelt persönlich und ist nicht berechtigt, einen Vertreter für Tätigkeiten, die in irgendeiner Rechtsform mit den Produkten des Unternehmens zusammenhängen, einzusetzen. Der Vertriebspartner wird die Produkte nicht über das Internet, Medien oder virtuelle Kanäle verkaufen.

16. Der Vertriebspartner ist zur Einhaltung der Marketingpolitik des Unternehmens verpflichtet.

17. Gegenüber Dritten handelt der Vertriebspartner als unabhängiger Vertriebspartner und nicht als Angestellter, gesetzliches Organ, Vertreter oder Gesellschafter des Unternehmens oder impliziert nicht, dass er eine der oben genannten Positionen einnimmt.

18. Der Vertriebspartner ist für seine Geschäftsentscheidungen und -kosten selbst verantwortlich und macht das Unternehmen nicht für jegliche Verluste, Kosten und Verbindlichkeiten verantwortlich.

XII. Rechte und Pflichten

19. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, Änderungen an den Produkten des Unternehmens und deren Verpackung vorzunehmen und stimmt diesem Verbot vorbehaltlos zu.

20. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, gegenüber anderen Vertriebspartnern des Unternehmens ethisch zu handeln und keine Maßnahmen zu ergreifen, die darauf ausgerichtet sind, einem anderen Vertriebspartner des Unternehmens Schaden zuzufügen.

III. Allgemeine Bedingungen

21. Der Vertriebspartner erkennt an, dass nur ein Vertrag mit dem Unternehmen abgeschlossen werden darf und er sich an keinem anderen Vertrag, auch nicht in Form eines Anteils, beteiligen darf. Diese Bedingung betrifft nicht die VIP Club-Mitglieder des Unternehmens.

22. Der Vertriebspartner erkennt an, dass der Wechsel eines Sponsors oder einer Sponsorenlinie nicht möglich ist.

23. Die Übertragung einer Vertriebslizenz ist nur mit Zustimmung des Unternehmens im Falle von Tod, Heirat, längerer Krankheit oder Unfähigkeit zur Ausübung der Tätigkeit, längerfristiger Untätigkeit und fristgerechter Kündigung möglich. Die Übertragung ist nur von der Position des Leaders aus möglich.

24. Der Zusammenarbeitsvertrag und die sich daraus ergebenden Rechte und Pflichten werden im Todesfall auf Grundlage des notariellen Erbverfahrens auf die Erben übertragen. Gleichzeitig ist es notwendig, eine einstimmige (beurkundete) Erbserklärung über die Absicht, einer Person einen Platz in der Struktur zuzuweisen, vorzulegen. Der Antragsteller muss einen schriftlichen Antrag stellen, der alle Voraussetzungen für die Genehmigung durch die Gesellschaft erfüllt.

Der Vertriebspartner erkennt an, dass im Falle der Registrierung des Ehepartners dieser dazu verpflichtet ist, den Vertrag in gerader Linie darunter abzuschließen. Ein Ausnahmefall liegt dann vor, wenn beispielsweise vor der Heirat jeder Ehepartner in einer anderen Struktur war und daher das Recht hat, seine Gruppen weiterzuführen. Im Falle eines Antrags auf Vertragsübertragung auf den Ehegatten ist Folgendes zu dokumentieren:

- Antrag auf Vertragsübertragung
- Kopie der Eheurkunde

Der Vertrag wird ab dem ersten Tag des Monats nach dem Tag der Einreichung der Unterlagen übertragen. Es wird nur der Vertrag eines der Ehepartner ohne Verträge, die Gegenstand des Vertrags sind, übertragen, wobei die Position beibehalten wird und für die Nominierung keine Punkte vergeben werden.

Im Falle einer langfristigen Erkrankung oder der Unfähigkeit eine Tätigkeiten auszuüben (auf Grundlage von ausgestellten Unterlagen), können die sich

XII. Rechte und Pflichten

aus dem Vertrag ergebenden Rechte und Pflichten auf Grundlage einer notariellen Bescheinigung auf eine ernannte Person übertragen werden. Bei einem Antrag auf Vertragsübertragung im Falle einer langfristigen Erkrankung oder der Unfähigkeit eine Tätigkeit auszuüben, ist Folgendes vorzulegen:

- Antrag auf Vertragsübertragung
- Notarielle Bescheinigung

Ein Vertriebspartner, der seit mindestens 2 Jahren beim Unternehmen registriert ist, keine Managementposition einnimmt, niemanden in seinem Netzwerk hat und in den letzten 12 Monaten nicht aktiv war oder keine Produkte gekauft hat, hat die Möglichkeit, diesen Vertrag zu kündigen und einen neuen mit einem anderen Sponsor abzuschließen. Die 12 Monate ohne jegliche Aktivität gelten als Kündigungsfrist.

All das wird auf Anfrage und auf Grundlage einer eidesstaatlichen Versicherung, keine Produkte erworben zu haben, innerhalb von 10 Tagen ab Antragsstellung ausgeführt.

Vertragskündigung

a) Dem Vertriebspartner steht das Recht zu, den Vertrag schriftlich zu kündigen. In diesem Fall werden Personen, die Teil seiner Struktur sind, von seinen Sponsoren betreut.

b) Die Kündigungsfrist des Vertrags beträgt 3 Monate. Zu diesem Zeitpunkt darf der Vertriebspartner Produkte kaufen und vertreiben. Er darf jedoch keine neuen Verträge abschließen.

c) Der Vertriebspartner, der den Vertrag kündigt oder mit dem das Unternehmen die Zusammenarbeit beendet, darf nach 12 Monaten ab dem Datum der Zustellung der Kündigung an Akuna erneut einen Registrierungsantrag stellen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, diesen Antrag anzunehmen oder abzulehnen.

d) Die Kündigung kann auch von Akuna vorgenommen werden, wenn der Vertriebspartner die Bestimmungen des Vertrags, des Handbuchs oder den Verhaltenskodex verletzt. In einem solchen Fall kann Akuna Schadensersatz nach dem geltenden Recht verlangen. Ein neues Vertragsverhältnis zwischen dem Unternehmen und demselben Vertriebspartner mit dem gleichen oder einem ähnlichen Leistungsgegenstand, wie im vorherigen Vertrag, bedarf im Falle einer Kündigung aus dem o.g. Grund der Zustimmung des Unternehmens. Das Unternehmen hat das Recht, diesen Vertrag abzulehnen.

e) Nach Beendigung des Vertrags kann der Vertriebspartner nicht mehr von den Vorteilen, auf die er zuvor Anspruch hatte, profitieren.

25. Da das Unternehmen den Kunden eine 100%ige Geld-zurück-Garantie auf seine Produkte, mit denen sie nicht zufrieden sind, garantiert, ist der Vertriebspartner dazu verpflichtet, diese Garantie auch gegenüber seinen

XII. Rechte und Pflichten

Kunden zu gewähren und in einem solchen Fall sich an das Unternehmen zu wenden und einen Austausch des Produkts zu beantragen.

26. Der Vertriebspartner erkennt an und erklärt sich damit einverstanden, dass er für seine Tätigkeit ausschließlich vom Unternehmen genehmigte Werbematerialien verwenden darf. Die Nutzung von Medienwerbung ohne die schriftliche Zustimmung des Unternehmens ist untersagt.

27. Der Vertriebspartner hat keine Rechte an den eingetragenen Markenzeichen, Urheberrechten und geistigen Eigentumsrechten des Unternehmens, die das alleinige Eigentum des Unternehmens sind.

28. Alle Geschäftstätigkeiten eines Vertriebspartners, die über das MLM-Vertriebsnetz hinausgehen, wie Messen, Verkaufsausstellungen und andere, bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Unternehmens. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine solche Zustimmung nicht zu erteilen.

29. Im Falle von Kundenunzufriedenheit ist der Vertriebspartner verpflichtet, dieser Beschwerde umgehend und ethisch korrekt nachzugehen und alle erforderlichen Maßnahmen zu treffen, um den Kunden zufrieden zu stellen. Wenn der Vertriebspartner die Anforderungen des Kunden nicht erfüllen kann, ist er verpflichtet, das Unternehmen unverzüglich darüber zu informieren.

30. Das Unternehmen gewährt keinem Vertriebspartner Exklusivität in Bezug auf Gebiete und der Vertreter ist nicht berechtigt, eine solche Exklusivität anzubieten. Alle Vertriebspartner können überall dort, wo das Unternehmen registriert und tätig ist, Produkte des Unternehmens verkaufen und Geschäftsmöglichkeiten anbieten.

31. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sich an die Geschäftsbedingungen und die Bestimmungen des Kooperationsvertrags zu halten. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, diese Bedingungen zu ergänzen oder zu ändern. Ihre aktuelle Version ist auf der Webseite des Unternehmens verfügbar.

IV. Inoffizielle Webseiten

32. Die offiziellen Webseiten von Akuna www.akunashop.net und www.akunaweb.com sind die einzigen Webseiten, die von dem Unternehmen Akuna gesponsert, genehmigt und unterstützt werden. Ein Vertriebspartner darf keine Webseiten erstellen oder auf irgendeine andere Weise mit Webseiten zu verbinden, die Akuna vermarkten, anbieten oder für das Unternehmen werben oder einen Vertriebspartner als Vertriebspartner von Akuna vermarkten, anbieten oder für ihn werben. Diese Bedingung gilt nicht, wenn der Vertriebspartner die folgenden Bedingungen erfüllt:

32.1. Die Webseiten haben ein anderes Aussehen als die Webseiten von Akuna oder vermitteln dem Kunden auf keine andere Weise den Eindruck, dass sie mit Akuna in Verbindung stehen oder von Akuna genehmigt wurden.

32.2. Alle Webseiten verweisen darauf, dass der jeweilige Vertriebspartner ein unabhängiger Vertriebspartner des Unternehmens Akuna ist und dass die

XII. Rechte und Pflichten

Webseiten nicht von Akuna unterstützt werden und dass Akuna nicht für die auf diesen Webseiten bereitgestellten Informationen verantwortlich ist.

32.3. Die Webseiten dürfen keine Namen und Logos von Akuna (Produktnamen) oder Akuna Health and Success sowie Markenzeichen enthalten und diese dürfen in keiner Weise geändert werden.

32.4. Auf den Webseiten treten Wörter wie Akuna, Alveo oder Akuna Health and Success nur in Textform auf.

32.5. Die Webseiten dürfen keine Informationen (medizinische Erfahrungsberichte) enthalten, die nicht vom zuständigen nationalen Hauptsitz des Vertriebspartners schriftlich genehmigt wurden.

32.6. Die Webseiten enthalten keinerlei illegale Informationen.

32.7. Die Webseiten dürfen keine Verkaufsseiten sein.

32.8. Die Webseiten enthalten einen Link zur offiziellen Webseite des Unternehmens.

32.9. Akuna haftet nicht für Schäden, Schwierigkeiten und Kosten, die in Bezug auf diese Webseiten entstehen können.

V. Visitenkarten

33. Die offiziellen Visitenkarten von Akuna, die von Vertriebspartnern verwendet und gemäß dem Akuna-Designhandbuch erstellt werden, sind die einzigen von Akuna gesponserten, genehmigten und unterstützten Visitenkarten. Die Vertriebspartner dürfen keine eigenen Visitenkarten erstellen, auf denen sie als Vertriebspartner von Akuna auftreten. Dies gilt jedoch nicht, wenn der Vertriebspartner die folgenden Bedingungen erfüllt:

33.1. Die Visitenkarte besagt ausdrücklich, dass der genannte Vertriebspartner ein unabhängiger Vertriebspartner von Akuna ist.

33.2. Die Visitenkarten dürfen keine Namen und Logos von Akuna (Produktnamen) oder Akuna Health and Success oder Markenzeichen enthalten und diese dürfen in keiner Weise geändert werden.

33.3. Auf den Visitenkarten treten Wörter wie Akuna, Alveo oder Akuna Health and Success nur in Textform auf.

33.4. Die Visitenkarten enthalten keinerlei illegale Informationen.

Im Falle, dass einer dieser Punkte unklar ist, wenden Sie sich an das Unternehmen und bitten Sie es um Klärung.