

# **Verhaltenskodex**

## **für Vertriebspartner von APLGO Limited**

### **1. Anwendbarkeit**

1.1 Der Verhaltenskodex gilt für alle Vertriebspartner, mit denen APLGO Limited (nachfolgend „APLGO“) wirksam eine Vertriebspartnerschaft eingegangen ist.

1.2 Der Verhaltenskodex soll die hohe Qualität des Vertriebssystems von APLGO zum Vorteil der Endkunden sicherstellen um eine kompetente und anspruchsvolle Beratung zu gewährleisten.

1.3 Der Verhaltenskodex ist ein wesentlicher Bestandteil der Vertriebspartnervereinbarung.

### **2. Allgemeine Verhaltensregeln**

Der Vertriebspartner hat im Rahmen seiner Tätigkeit:

2.1 seine Stellung als Vertriebspartner entsprechend den Regelungen der Vertriebspartnervereinbarung und des Verhaltenskodex offenzulegen;

2.2 den Kunden über APLGO, deren Struktur und Geschäftsethik zu berichten;

2.3 die Kunden wahrheitsgetreu über die Produkte von APLGO und deren Eigenschaften zu informieren;

2.4 entsprechend den gesetzlichen Vorgaben Maßnahmen zu treffen, um Vertriebssysteme in seinem Tätigkeitsgebiet aufzubauen und Bekanntheitsgrad der Marke sowie den Ruf der Gesellschaft zu steigern;

2.5 an Schulungen und Fortbildung der APLGO teilzunehmen und sich Kenntnisse über die Produkte und der Wirkungsweise anzueignen;

2.6 die berufsspezifische Verhaltensregeln einzuhalten;

2.7 andere Vertriebspartner über das Boni-System, die Regeln ordnungsgemäßer Betriebsführung sowie die Pflichten der Vertriebspartner zu informieren.

### **3. Pflichten des Vertriebspartners**

- 3.1 Der Vertriebspartner hat bei der Ausübung seiner Geschäfte jeden Anschein zu vermeiden, er sei Mitbegründer oder Angestellter der APLGO oder sei berechtigt, im Namen der und mit Rechtswirkung für die APLGO Erklärungen abzugeben. Er hat offenzulegen, dass er als autorisierter Vertriebspartner tätig wird.
- 3.2 Der Vertriebspartner hat die Entscheidungsfreiheit des Kunden zu respektieren und darf nicht aufdringlich handeln. Insbesondere ist es nicht zulässig die Produkte anderer, auch konkurrierender Hersteller und Marken anderer, auch konkurrierender Unternehmen herabzusetzen oder zu verunglimpfen oder deren Vertrieb zu behindern.
- 3.3 Jede Werbung im Bezug auf die Produkte von APLGO hat entsprechend den offiziellen Vorgaben von APLGO und nur unter Zuhilfenahme der von APLGO zur Verfügung gestellter Werbematerialien zu erfolgen. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, unwahrheitsgemäße oder übertriebene Aussagen über die positiven Eigenschaften der Produkte zu tätigen und die Kunden dadurch irrezuführen. Der Vertriebspartner trägt alleinige Verantwortung für solche Aussagen.
- 3.4 Dem Vertriebspartner ist es untersagt, dem Ruf anderer Vertriebspartnern oder der Gesellschaft Schaden zuzufügen. Ihm ist es ferner untersagt andere Vertriebspartner, Mitarbeiter und Kunden der APLGO direkt oder indirekt für andere Vertriebssysteme an- oder abzuwerben.
- 3.5 Der Vertriebspartner hat bei der Ausübung seiner Geschäfte, bei der Bewerbung von Produkten sowie bei der Werbung neuer Vertriebspartner die ihm von der APLGO instruierten Verhaltensstandards sowie die gesetzlichen Regelungen und die allgemein anerkannten Verhaltensstandards des Direktvertriebes einzuhalten.
- 3.6 Der Vertriebspartner darf die Produkte der APLGO ausschließlich mit den von der APLGO bereit gestellten oder zur Verwendung freigegebenen Werbematerialien in gleich welcher Form bewerben. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, Unternehmenszeichen, Marken, Logos, Etikette, Verpackungen, Werbematerialien, Videos, Websites o.ä. der APLGO in irgendeiner Form abzuändern oder abgeändert in den Verkehr zu bringen. Insbesondere ist es dem Vertriebspartner auch untersagt, Produkte, die nicht von APLGO hergestellt oder vertrieben werden, mit dem Markennamen oder dem Logo von APLGO zu versehen. Ihm ist ferner untersagt, Produkte der APLGO mit anderen als den von der APLGO bereitgestellten Werbematerialien zu bewerben. Auf keinem Fall darf er den Produkten von APLGO heilende oder therapeutische Wirkung zuschreiben.

- 3.7 Dem Vertriebspartner ist es untersagt, ohne vorherige Zustimmung die Produkte oder das Vertriebssystem von APLGO in den Medien zu bewerben und zu erläutern, insbesondere Interviews zu geben und Werbematerialien weiterzugeben.
- 3.8 Der Vertriebspartner darf keine Änderungen an den Produkten der APLGO, auch nicht an den Verpackungen vornehmen. Das Anbringen eines Aufklebers mit den Kontaktdaten des Vertriebspartners auf Verpackungen ist zulässig, sofern dadurch keine Produktinformationen überklebt werden.
- 3.9 Der Vertriebspartner ist verpflichtet, das im jeweiligen Vertriebsland etwaig z.B. bei Haustür- und Fernabsatzgeschäften geltende Widerrufsrecht von Verbrauchern zu respektieren, auf entsprechendes Verlangen des Verbrauchers innerhalb der gesetzlich vorgesehenen Fristen verkaufte Produkte zurückzunehmen und nach Wahl des Verbrauchers den vollen Kaufpreis zurückzuerstatten.
- 3.10 Der Vertriebspartner darf dem Ruf anderer Vertriebspartner und Mitarbeiter von APLGO keinen Schaden zufügen.
- 3.11 Der Vertriebspartner hat die Preispolitik von APLGO zu befolgen. Ihm ist es untersagt Produkte der APLGO zu überhöhten oder zu niedrigen Preisen zu verkaufen sowie unautorisiert Zusatzvergütungen für etwaige Aufwendungen den Kunden in Rechnung zu stellen.
- 3.12 Sollte der Vertriebspartner gegen eine der vorstehenden Pflichten verstoßen, kann die APLGO dem Vertriebspartner für jeden Verstoß eine Vertragsstrafe auferlegen, deren Höhe im Einzelfall von der APLGO unter Berücksichtigung der Bedeutung des Verstoßes und des Einkommens des Vertriebspartners festgelegt wird. Weitere Ansprüche der APLGO gegen den Vertriebspartner insbesondere auf Schadensersatz und Unterlassung werden durch die Auferlegung der Vertragsstrafe nicht berührt.

#### **4. Pflichten des Vertriebspartners mit höherer Qualifikation**

- 4.1 Der Vertriebspartner mit höherer Qualifikation ist verpflichtet, die Aufgaben eines Vertriebspartners umfänglich zu verinnerlichen und alles Mögliche zu veranlassen, um diese Aufgaben erfolgreich zu erfüllen, indem er u.a. neue Vertriebspartner für das Unternehmen gewinnt sowie die Vertriebspartner seiner Struktur schult und leitet.
- 4.2 Der Vertriebspartner mit höherer Qualifikation muss sich seiner Verantwortung als exponierte Persönlichkeit mit Außenwirkung bewusst sein; sein Verhalten in der Öffentlichkeit muss den Anforderungen an eine solche Persönlichkeit entsprechen.

4.3 Dem Vertriebspartner mit der Position „National Director“ oder höher ist neben der Tätigkeit für APLGO jedes Bewerben und jeder Verkauf von Konkurrenzprodukten untersagt.

## **5. Schlussbestimmungen**

5.1 Dieser Verhaltenskodex und seine Auslegung unterliegen dem Recht der Bundesrepublik Deutschland.

5.2 Dieser Verhaltenskodex tritt in Kraft mit seiner Veröffentlichung im BackOffice der APLGO Webseite. Gleiches gilt für etwaige Änderungen und Ergänzungen.

5.3 Sollten einzelne Bestimmungen dieses Verhaltenskodexes unwirksam oder undurchführbar sein oder unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit im Übrigen unberührt. An die Stelle einer unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen inhaltlich der unwirksamen Regelung am nächsten kommen.