



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

# Unique Global Investment®

## GLOBALE Compliance

### RICHTLINIEN UND VERFAHREN

#### ABSCHNITT 1 - EINFÜHRUNG

Im Folgenden wird „Unique Global Investment®“ als „UGI“ bezeichnet werden und die unabhängigen Vertriebspartner von „Unique Global Investment®“ als „Vertriebspartner“.

Diese Richtlinien und Verfahren regeln die geschäftlichen Beziehungen zwischen den Vertriebspartnern und UGI®. Zusammen mit der Anmeldung und Vereinbarung für Vertriebspartner von UGI® (die „Vertriebspartner Vereinbarung“) und dem Vergütungsplan bilden diese Richtlinien und Verfahren (im Folgenden gemeinsam als die „Vereinbarung“ bezeichnet) die vollständige und verbindliche Vereinbarung und Übereinkunft zwischen den Vertriebspartnern von UGI® und UGI® selbst und zwar in der jetzigen Form und inklusive möglicher späterer Änderungen. Ein Verstoß gegen die Bestimmungen eines dieser Dokumente kann zur Kündigung der Vertriebspartner Vereinbarung führen. Sollte ein Teil der Vereinbarung oder ein von UGI® veröffentlichtes Dokument in einem Gerichtsstand für ungültig erklärt werden, so hat dies auf die Wirksamkeit der übrigen Regeln, Anwendungen oder Dokumente keinen Einfluss.

#### Verhaltenskodex für Vertriebspartner

- Ich werde in meiner Funktion als Vertriebspartner von UGI® ehrlich und fair sein.
- Ich werde mein Geschäft auf eine Weise führen, die meinen Ruf ebenso fördert wie den durch UGI® etablierten guten Ruf.
- Ich werde mich gegenüber jeder Person, die ich im Rahmen meiner selbstständigen Tätigkeit für UGI® kontaktiere, höflich und respektvoll verhalten.
- Als Sponsor werde ich meiner Verantwortung als Führungskraft gegenüber den Vertriebspartnern in meiner Organisation nachkommen, welche u. a. Schulungen, Hilfestellungen und Kommunikation umfasst.
- Ich werde keine falschen Angaben zu den angebotenen Dienstleistungen oder dem Vergütungsplan von Auto-UGI® machen.
- Ich werde andere Vertriebspartner von UGI® weder direkt noch indirekt in ein anderes Netzwerk-Marketing-Programm sponsern oder dies auch nur versuchen. Ich werde keine betrügerischen oder illegalen Handlungen begehen.
- Ich werde daran denken, dass selbst meine persönliche Erfahrung und der durch Dienstleistungen im Investmentbereich von UGI® erfahrene Nutzen als unbefugte „Ausweitung der Produktkennzeichnungen“ ausgelegt werden kann.
- Ich verstehe und akzeptiere, dass ich alleine für sämtliche finanzielle und/oder rechtliche Verpflichtungen als selbstständiger Vertriebspartner verantwortlich bin. Ich werde durch meine Tätigkeit als Vertriebspartner keine Schulden für UGI® erzeugen. Schulden steuerlicher oder allgemein finanzieller Art die durch fahrlässiges Handeln oder unsachgemäße Beratung meinerseits als Vertriebspartner entstanden sind, werden zur Gänze von mir selbst getragen und gehen nicht zu Lasten von UGI®



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Statusfeststellung selbstständiger Vertragsnehmer**

Ein Vertriebspartner gilt weder für Bundes- noch für Staats-Steuerzwecke als Angestellter. Alle Vertriebspartner sind unabhängige Vertragsnehmer, die ihrem eigenen, separaten Geschäft nachgehen. Vertriebspartner werden nicht als Käufer eines Franchise-Unternehmens angesehen. Die Vereinbarung zwischen UGI® und seinen Vertriebspartnern schafft auch keine Arbeitgeber/Arbeitnehmer Beziehung, eine Agentur, eine Personalgesellschaft oder ein Joint Venture.

Vertriebspartnern ist es strikt untersagt, zu behaupten oder anzudeuten, egal ob mündlich oder schriftlich, dass ihr Verhältnis ein anderes ist als oben näher dargelegt. Jeder Vertriebspartner hält UGI® schadlos von jeglichen Ansprüchen und Schadenersatz- oder Haftungsansprüchen, die aus seinen/ihren Geschäftspraktiken entstehen. Vertriebspartner sind nicht befugt, UGI® an eine Verpflichtung zu binden. Jeder Vertriebspartner wird dazu angehalten, seine/ihre eigenen Arbeitszeiten, Verkaufstaktiken, Gesprächstaktiken und Werbemaßnahmen, unter Abstimmung mit UGI® und den UGI® Richtlinien festzulegen und diese den Grundsätzen von UGI® und dieser Vereinbarung anzupassen.

### **Geschäftsgebaren**

Jeder Vertriebspartner wird sein/ihr Geschäft auf professionelle und ethisch korrekte Art und Weise führen und somit den eigenen und den guten Ruf von UGI® fördern. Vertriebspartner werden Verhaltensweisen unterlassen, die ein schlechtes Licht auf UGI® oder einen anderen Vertriebspartner werfen könnten. Vertriebspartner werden sich gegenüber jeder Person, die sie kontaktieren, höflich und respektvoll verhalten.

Dies bezieht sich auch auf Mitarbeiter und leitende Angestellte der Unternehmenszentrale von UGI®. Bei seinen/ihren Geschäften werden die Dienstleistungen im Investmentbereich und die Professionalität von UGI® und anderen Vertriebspartnern respektiert. Vertriebspartner werden im Zusammenhang mit dem Marketing von UGI®- Dienstleistungen unter keinen Umständen den Namen oder Ruf von UGI® verunglimpfen oder verletzen. Vertrauliche oder urheberrechtlich geschützte Informationen oder Betriebsgeheimnisse (inkl. der Namen und Adressen von Vertriebspartnern, Kunden und Mitarbeitern) von UGI® werden nicht zweckentfremdet und vom Vertriebspartner oder anderen genutzt.

### **Mindestinvestment für Vertriebspartner**

· Um als Vertriebspartner von UGI® agieren zu können, muss ein Mindestinvestment i.d.H.v EUR 1.000,00,- (Eintausend) getätigt werden.

### **Geheimhaltungsvereinbarung**

Vertriebspartner können von UGI® Zugang zu vertraulichen Informationen erhalten. Ohne Einschränkung des Vorhergehenden umfassen vertrauliche Informationen insbesondere Informationen aus jeglicher Level-Struktur oder einem Downline - Bericht, der einem Vertriebspartner zur Verfügung gestellt wird, oder zu dem er/sie Zugang hat, Kundenlisten, Provisions- oder Umsatzberichte und jegliche andere Information von UGI® mit Blick auf die Finanzen oder das Geschäft.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

All diese Informationen (egal ob in elektronischer, mündlicher oder schriftlicher Form) sind Eigentum von UGI® und urheberrechtlich geschützt. Sie werden dem Vertriebspartner streng vertraulich übertragen oder verfügbar gemacht. Jeder Vertriebspartner akzeptiert, dass er/sie solche vertraulichen und urheberrechtlich geschützten Informationen keiner dritten Partei direkt oder indirekt preisgeben oder die Informationen nutzen wird, um mit UGI® zu konkurrieren oder zu irgendeinem anderen Zweck, der nicht ausdrücklich in der Vereinbarung vorgesehen ist. Diese Informationen dürfen nur für die Werbung für das UGI®-Programm und im Einklang mit der Vereinbarung genutzt werden.

Der Vertriebspartner und UGI® stimmen zu, dass ohne diese Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarung UGI® die Informationen nicht zur Verfügung stellen oder dem Vertriebspartner Zugang gewähren wird. Diese Vorkehrung behält auch nach Beendigung oder Ablauf der Vertriebspartner Vereinbarung ihre Gültigkeit.

### **ABSCHNITT 2 - WIE WIRD MAN UNABHÄNGIGER VERTRIEBSPARTNER VON Unique Global Investment®**

#### **Rechte eines Vertriebspartners**

Alle Vertriebspartner von UGI® sind befugt, Investmentpläne von UGI® zu vermitteln und am Vergütungsplan von UGI® teilzunehmen. Alle Vertriebspartner von UGI® können neue Vertriebspartner sponsern.

#### **Volljährigkeit**

Vertriebspartner müssen im Land ihres Wohnsitzes im geschäftsfähigen Alter sein, um ein Vertriebspartner von UGI® werden zu können. Gesellschaften, Personalgesellschaften und Trusts Gesellschaften, GmbHs, Personalgesellschaften und/oder Trusts können NUR dann Vertriebspartner werden, wenn der ausgefüllten Vertriebspartner Vereinbarung Kopien von Dokumenten zur Gesellschaft, der Satzung, der Gründungsurkunde, des Partnerschaftsabkommens oder eines Dokuments zum Trust oder eines anderen Dokuments oder einer Urkunde über die Gründung, die beim Staat eingereicht wurde (wenn zutreffend), beigelegt werden.

Zur Gewährleistung der Einhaltung der Vertriebspartner Vereinbarung müssen die Vertriebspartner eine vollständige Liste aller Direktoren, leitenden Angestellten und Aktionäre des Unternehmens offenlegen. GmbHs müssen eine vollständige Liste aller Mitglieder, leitenden Angestellten und Manager offenlegen. Personalgesellschaften müssen alle persönlich und beschränkt haftenden Gesellschafter offenlegen.

Trusts müssen alle Treuhänder und Bezugsberechtigten offenlegen. Diese Informationen können per Fax oder per E-Mail an UGI® gesendet werden und müssen vom Vertriebspartner auf dem aktuellsten Stand gehalten werden. Es muss ein Nachweis für die Umsatzsteueridentifikationsnummer erbracht werden und eine Kopie einer jährlichen Bescheinigung, die in dem Land ausgestellt wurde, in dem das Unternehmen, die Organisation oder Personalgesellschaft eingetragen ist.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

Wenn ein Aktionär, Partner, Mitglied oder Manager eines Vertriebspartners selbst eine Einheit ist, dann müssen dieselben Informationen wie oben für den Vertriebspartner dargelegt auch von selbigem Aktionär, Partner, Mitglied oder Manager offengelegt werden. Aktionäre, Mitglieder, Partner, Bezugsberechtigte und Treuhänder stimmen gegebenenfalls zu, persönlich haftbar gegenüber UGI® zu bleiben und sich an die Vereinbarung zu halten. Ein ausgefülltes „Tätig unter eingetragenem Firmennamen“-Formular oder DBA (Geschäft mit dem Namen) - Formular muss bei UGI® hinterlegt sein.

Bei jeder Vertriebspartner-Position, an der mehr als ein Individuum beteiligt ist, ob als Unternehmen, Personalgesellschaft, GmbH oder Trust, fallen die Handlungen eines Teilnehmers auf das gesamte Vertriebsverhältnis zurück. Wenn bei einem Teilnehmer ein Verstoß gegen die allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinbarung festgestellt wird, dann gilt dies als Verstoß des gesamten Vertriebsverhältnisses.

### **Umsatzsteueridentifikationsnummer**

Laut Gesetz müssen alle Vertriebspartner in den Europäischen Ländern eine Sozialversicherungsnummer oder eine staatliche UID Identifikationsnummer beantragen und selbige UGI® mitteilen. UGI® wird diese Nummer für alle staatlichen Meldepflichten nutzen.

### **Steuern**

Vertriebspartner von UGI® werden für Bundes- und/oder Staatssteuerzwecke als unabhängige Vertragsnehmer behandelt werden. Als unabhängige Vertragsnehmer werden Vertriebspartner im Hinblick auf das Steuergesetz, Sozialversicherungsgesetz, Arbeitslosengesetz, oder jegliche anderen bundes-, einzelstaatliche oder kommunale Gesetze, Verfassungen, Bestimmungen oder Regelungen nicht als Angestellte, Franchisenehmer, Joint Ventures, Partner oder Vertreter behandelt werden.

Die Vertriebspartner sind selbstständig verantwortlich für die Zahlung aller Einkommenssteuern, Steuern für Selbstständige und anderweitiger Steuern und Abgaben für ihr Unternehmen und ihre Einnahmen. Am Ende jedes Kalenderjahres wird UGI® wie gesetzlich vorgeschrieben die Unterlagen den Landesspezifischen Steuerbehörde für die Vergütung Nicht-Angestellter ausstellen.

### **ABSCHNITT 3 - RECHTSSICHERHEIT Rechtssicherheit**

Alle Vertriebspartner von UGI® müssen sich bei der Leitung ihres Geschäfts an sämtliche bundeseinheitlichen und einzelstaatlichen Gesetze, Bestimmungen und kommunale Verordnungen und Bestimmungen halten.

Alle Vertriebspartner sind selbst für ihre eigenen unternehmerischen Entscheidungen und Ausgaben verantwortlich. Da Vertriebspartner keine Angestellten von UGI® sind, ist Auto-Genial-Einfach.eu® auch nicht verantwortlich für die Zahlung oder Zuzahlung entsprechender Leistungen.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

### **Verifizierung**

Der Vertriebspartner/Investor ist nach den gesetzlichen Bestimmungen der Geldwäsche, Richtlinien der Unique Global Fonds, Vorgaben der BAFIN zu einer Verifizierung verpflichtet.

- Legitimation (Passkopie oder Personalausweis in Farbe hochauflösend)
- Adressverifikation (Gas/Strom Rechnung, Kreditkartenabrechnung, Handyrechnung)
- Für Unternehmungen (Gewerbeanmeldung od. Handelsregisterauszug)
- Steuernummer (z.B. Italien) od. UID Nummer

Wurde keine positive Verifizierung abgeschlossen, so werden keine Auszahlungen der Renditen, Provisionen oder Einmalprämien durchgeführt.

### **Kein exklusives Gebiet**

Für die Rekrutierung gibt es kein ausschließliches Einzugsgebiet. Vertriebspartner dürfen außerdem weder andeuten noch angeben, dass sie exklusiv ein Gebiet bedienen. Es gibt keine geografischen Begrenzungen für das Sponsoring von Vertriebspartnern, außer in jenen Märkten, die noch nicht offiziell von UGI® geöffnet wurden. Sollte ein Markt bedient werden, der noch nicht in den Zielgebieten der UGI® für die Eröffnung des Marktes sein, muss die Geschäftsleitung (Bereich Sales) kontaktiert werden.

### **Persönliche Angaben**

Persönliche Angaben wie die Vertriebspartner ID-Nummer, die Adresse eines Vertriebspartners, die Telefonnummer usw. werden vertraulich behandelt und nur im Zusammenhang mit dem Geschäft von UGI® genutzt werden, oder zur Erfüllung gesetzlicher Vorschriften. Bei Notfällen kann sich der/die Anfragende an die Compliance - Abteilung von UGI® wenden, die wiederum den Vertriebspartner darüber informieren wird, dass jemand versucht, ihn/sie zu kontaktieren.

### **Abwerbverbot**

Während der Laufzeit dieser Vereinbarung und für einen Zeitraum von sechs (6) Monaten nach der Kündigung oder dem Ablauf der Vertriebspartnervereinbarung, egal aus welchem Grund, darf kein Vertriebspartner in seinem/ihrer Namen, im Namen einer anderen Person oder einer anderen Einheit einen Mitarbeiter, Vertriebspartner, Kunden, Trader oder Vermittler von UGI® oder einem der Affiliates anstellen, anwerben oder anmelden, oder auf irgendeine Weise versuchen, einen Mitarbeiter, Vertriebspartner, Kunden, Trader oder Vermittler von UGI® oder einem der Affiliates dahingehend zu beeinflussen oder zu verleiten, deren Angestellten- oder Geschäftsverhältnis mit UGI® oder einem Affiliate zu verändern oder zu kündigen oder einem anderen Programm beizutreten.

Kein Vertriebspartner darf jegliche Informationen von UGI®, die während der Laufzeit der Vertriebspartnervereinbarung erlangt wurden (inklusive Namen und Adressen der Angestellten, Mitarbeiter, Kunden und Vertriebspartner von UGI® und den Affiliates), benutzen oder einer anderen Person offenlegen.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

Diese Vorkehrung soll auch nach Beendigung oder Ablauf der Vertriebspartner Vereinbarung ihre Gültigkeit behalten. Abwerbung umfasst, beschränkt sich jedoch nicht auf (i) das Vorführen und Anbieten von Werbematerial für ein anderes Netzwerk-Marketing-Unternehmen, das dazu gedacht ist, Vertriebspartner von UGI® zu diesem Unternehmen abzuwerben das Anpreisen und Verkaufen von Konkurrenz Investment von UGI® gegenüber und an Kunden und Vertriebspartner von UGI®; die direkte oder indirekte Vorstellung eines anderen Netzwerk-Marketing-Unternehmens gegenüber einem Vertriebspartner von UGI®, oder das Anbieten von Produkten und Geschäftsmöglichkeiten jeglicher anderer Unternehmen bei Meetings oder Veranstaltungen von UGI®.

### **Wettbewerbsverbot**

Jeder Vertriebspartner erklärt sich einverstanden, während der Laufzeit der Vertriebspartner Vereinbarung mit den schutzwürdigen Geschäftsinteressen von UGI® nicht durch den Verkauf oder das Anpreisen anderer Produkte oder Möglichkeiten (außer entsprechend den Angaben unter „Andere Dienstleistungen und Produkte“) in Konkurrenz zu treten. Die Vertriebspartner verstehen und erkennen an, dass diese Einschränkungen zum Schutz der wertvollen Interessen von UGI® notwendig sind und erklären sich einverstanden, dass jegliche gerichtliche Verfügung und/oder andere Rechtsmittel notwendig und angemessen für den Schutz dieser Interessen sind. Ausgenommen sind Eigeninvestment zur Sicherheit und Splitting des Eigenkapitals.

### **Verschwiegenheit des Vermittler**

Die Geschäftsbeziehungen von UGI® mit seinen Verkäufern, Tradern und Fonds sind vertraulich. Es ist Vertriebspartnern nicht erlaubt, einen Vertreter oder Trader, Fondmanager oder Broker direkt oder indirekt zu kontaktieren, mit diesen zu sprechen oder zu kommunizieren, außer bei einer von UGI® gesponserten Veranstaltung, bei der der Vertreter auf Wunsch von UGI® anwesend ist.

### **Haftung**

Eine Verletzung der Vereinbarung kann zur Suspendierung und/oder Kündigung des Vertriebsverhältnisses dieses Individuums führen. Der betreffende Vertriebspartner kann aufgrund einer Verletzung der Vertriebspartner Vereinbarung, des Berufsehrenkodex, der Richtlinien und Verfahren von UGI®, oder von bundes- oder einzelstaatlichen Gesetzen auch zivil- oder strafrechtlich verfolgt, außerdem kann UGI® Zahlungen an einen Vertriebspartner von UGI® zurückhalten, um sie mit Schadensersatzansprüchen zu verrechnen, die aus einer Verletzung der Vertriebspartner Vereinbarung, des Berufsehrenkodex, der Richtlinien und Verfahren von UGI®, oder von bundes- oder einzelstaatlichen Gesetzen durch den Vertriebspartner entstanden sind.

### **Rekrutierung innerhalb des Unternehmens**

Es ist streng verboten, Andere direkt oder indirekt und egal ob schriftlich, mündlich oder durch implizite Andeutungen aus einer (1) Vertriebspartner-Organisation von UGI® in eine andere abzuwerben.



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

## **ABSCHNITT 4 - SPONSORING & SCHULUNGEN UND KÜNDIGUNGSBEDINGUNGEN**

### **Sponsoring**

UGI®-Vertriebspartner sind berechtigt, andere Personen in Ihre Organisation den aktiven Ländern, dem Staatsgebiet oder anderen, offiziell von UGI® geöffneten Märkten zu sponsern. Vertriebspartner werden nur für das Vermitteln von Dienstleistungen bezahlt und nicht dafür, andere Vertriebspartner in das Programm zu sponsern.

### **Platzierungsänderungen/Korrekturen**

Eine Platzierungsänderung oder Sponsoren-Korrektur kann innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach dem Anmeldezeitpunkt beantragt werden. Solche Änderungen erfordern die schriftliche Genehmigung von sowohl dem Sponsor als auch dem Antragsteller und sind an die UGI® Compliance-Abteilung zu richten.

Für die erste Änderung innerhalb der ersten vierzehn (14) Tage wird keine Gebühr fällig. Nach dem ersten Zeitraum von vierzehn (14) Tagen werden Anträge für Platzierungsänderungen oder Sponsoren Korrekturen von UGI® überprüft.

Die Zustimmung liegt im alleinigen Ermessen von UGI® und kann mit zusätzlichen Auflagen und Beschränkungen verbunden sein. Solche Anpassungen erfordern die schriftliche Genehmigung des Sponsors und aller Vertriebspartnern in der jeweiligen Upline, deren Differenz Bonuszahlungen negativ beeinflusst werden würden.

Alle Änderungsanträge sind an die UGI® Compliance-Abteilung zu richten. Sollte eine Platzierungsänderung oder eine Sponsoren Änderung gemäß diesem Paragraphen genehmigt werden, so hat der Vertriebspartner eine Änderungsgebühr in Höhe von 100,00 EUR an UGI® zu entrichten.

### **Sponsoren Wechsel**

Sponsoren Wechsel sind nicht erlaubt. Sponsoren Wechsel können jedoch durchgeführt werden, wenn innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach der Anmeldung UGI® ein Fehler gemeldet wird. Sponsoren Wechsel müssen vom aktuellen (ursprünglichen) Sponsor unter Angabe der Gründe für die Notwendigkeit des Wechsels beantragt werden.

### **Übernahme eines Geschäfts**

Ein Vertriebspartner, der das Geschäft eines anderen Vertriebspartners aufkaufen möchte, muss zunächst seinen eigenen Vertriebsstatus kündigen (Sperrung des Investment Account) und einen Zeitraum von drei (3) Monaten ab dem Kündigungszeitpunkt abwarten, bevor er zu einem solchen Kauf berechtigt ist. Alle derartigen Transaktionen müssen durch das Ausfüllen eines Verkaufs/Übertragungs-Formulars vollständig offengelegt werden. Das Verkaufs/Übertragungs-Formular ist bei UGI® einzureichen und muss von UGI® genehmigt werden.



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Hinzufügen von Mitbewerbern**

Beim Hinzufügen eines Mitbewerbers (eines Individuums oder eines Unternehmens) zu einem bestehenden Vertriebsverhältnis benötigt UGI® einen online Antrag über die Webseite von Antragsteller und Mitbewerber enthält.

Wenn der ursprüngliche Vertriebspartner sein Vertriebsverhältnis mit UGI® beenden will, muss dies gemäß den UGI® Richtlinien geschehen. Wenn dies nicht der Fall ist, wird das Geschäft mit dem Rücktritt des ursprünglichen Vertriebspartners beendet. Sämtliche Bonus- und Provisionsschecks werden an die vom Vertriebspartner angegebene Adresse geschickt. Ein Mitbewerber darf unter keinen Umständen Teil eines anderen Vertriebsverhältnisses sein. Die gemäß diesem Abschnitt zulässigen Änderungen umfassen keine Sponsoren Änderungen. Es fällt eine 25,00 EUR Bearbeitungsgebühr für Änderungen oder Ergänzungen an.

### **Schulungsbedarf**

Vertriebspartner sind dazu verpflichtet, zu gewährleisten, dass von ihnen gesponserte Vertriebspartner angemessen geschult werden. „Angemessene Schulungen“ umfassen Schulungen bzgl. der Richtlinien und Verfahren, des Vergütungsplans, Informationen zu den angebotenen Dienstleistungen einer soliden Geschäftspraxis, Verkaufsstrategien und ethischem Geschäftsgebaren, sind jedoch nicht darauf beschränkt. Ein Sponsor muss eine fortlaufende und professionelle Zusammenarbeit mit dem Vertriebspartner in seiner/ihrer Organisation aufrechterhalten.

### **Rücktritt**

Ein Vertriebspartner kann freiwillig von seinem Vertriebspartner Status zurücktreten, indem er seinen Vertrag nicht rechtzeitig verlängert, oder durch ein schriftliches Kündigungsschreiben an die UGI® Compliance - Abteilung.

### **Suspendierung**

UGI® behält sich das Recht vor, jede Vertriebspartner Position für eine beliebige Zeit zu suspendieren, wenn davon auszugehen ist, dass der Vertriebspartner gegen die evtl. von Zeit zu Zeit abgeänderten Bestimmungen der Vereinbarung, oder die gesetzlich vorgeschriebenen Bestimmungen und Kulanzstandards verstoßen hat. UGI® kann bei laufenden Untersuchungen bezüglich der Verletzung der Richtlinien nach eigenem Ermessen solch eine unfreiwillige Suspendierung verhängen. UGI® wird den Vertriebspartner unter den aktuell bei UGI® geführten Adressen des Vertriebspartners postalisch und/oder per E-Mail benachrichtigen.

Im Falle einer Suspendierung stimmt der Vertriebspartner zu, es unmittelbar zu unterlassen, sich als UGI®- Vertriebspartner zu präsentieren. Während des Bearbeitungszeitraumes der Suspendierung werden sämtliche Vergütungen, Provisionen oder Bonuszahlungen, die eventuell fällig werden, bis zur Klärung der Situation von UGI® zurückgehalten. Sollte der Verletzungsverdacht von UGI® als unbegründet erachtet werden, wird die Suspendierung aufgehoben und sämtliche Vergütungen, Provisionen oder Bonuszahlungen dem Vertriebsverhältnis ausgezahlt. Während der Suspendierung hat UGI® das Recht, dem suspendierten Vertriebspartner den Kauf von UGI® Dienstleistungen zu untersagen. Der suspendierte Vertriebspartner hat während der Suspendierung weder das Recht, sich selbst als Vertriebspartner zu präsentieren, noch sein Vertriebsgeschäft oder die Dienstleistungen zu bewerben.





UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

## **Kündigung**

Ein Vertriebspartner kann aufgrund einer Verletzung der Vertragsbedingungen gekündigt werden. Eine schriftliche Kündigung mit Angabe der Kündigungsgründe wird dem Vertriebspartner entweder postalisch oder per E-Mail zur Verfügung gestellt. Wenn der Vertriebspartner einen zeitnahen Einspruch gemäß dem unten beschriebenen Einspruchsprozess nicht einlegt, wird die Kündigung gemäß den im Kündigungsschreiben festgelegten Konditionen wirksam. Sofort nach der Kündigung gilt Folgendes für den gekündigten Vertriebspartner:

1. Er muss die Benutzung sämtlicher Marken, Dienstleistungsmarken, Handelsnamen oder Schilder, Etiketten, Schreibwaren oder Werbematerialien, die irgendeine UGI®-Dienstleistung, einen Plan oder ein Programm betreffen oder damit zusammenhängen, einstellen;
2. es ist ihm umgehend untersagt, sich als UGI®-Vertriebspartner zu präsentieren
3. er verliert sämtliches Anrecht auf sein Vertriebsverhältnis, seine Position im Vergütungsplan sowie alle zukünftigen Provisionen und daraus entstehende Vergütungen.
4. er muss alle zumutbaren, von UGI® geforderten Maßnahmen bezüglich aller Materialien sowie dem Schutz vertraulicher Informationen und des geistigen Eigentums von UGI® umgehend umsetzen bzw. ergreifen. UGI® ist berechtigt, sämtliche Verschuldungen, welche durch fahrlässiges oder betriebsschädigendes Verhalten des Vertriebspartners entstanden sind, dem Vertriebspartner zu verrechnen. Sollten sich länderspezifische Kündigungsgesetze nicht mit diesen Richtlinien decken, gilt das entsprechende Landesrecht.

## **Einspruch**

Ein gekündigter Vertriebspartner kann unter Angabe von Gründen mit einem Schreiben, das an die UGI® Compliance - Abteilung geschickt wird, Einspruch einlegen. (Anmerkung: Telefonanrufe werden unter keinen Umständen akzeptiert).

UGI® muss das Einspruchsschreiben innerhalb von zehn (10) Werktagen nach der Kündigung, oder wie im Benachrichtigungsschreiben angegeben, erhalten. Wenn UGI® bis zum Stichtag das Einspruchsschreiben nicht erhalten hat, wird die unfreiwillige Kündigung automatisch wirksam. Wenn der Vertriebspartner fristgerecht Einspruch einlegt, wird UGI® den Einspruch nach eigenem Ermessen prüfen und den Vertriebspartner von der Entscheidung in Kenntnis setzen. Die Entscheidung von UGI® ist endgültig und wird nicht weiter geprüft werden. Sollte ein Einspruch abgewiesen werden, bleibt die Kündigung ab dem Datum des ersten Schreibens von UGI® wirksam.

## **Kumulative Rechtsmittel**

Alle Befugnisse, Rechte und Rechtsmittel, die UGI® übertragen wurden, sind kumulativ, nicht exklusiv und gelten zusätzlich zu allen durch das Gesetz eingeräumten Rechten. Sollte ein Vertriebspartner Vertragsbruch begehen hat UGI® zusätzlich zu einer Suspendierung und/oder Kündigung das Recht im Schadensfall welcher durch den Vertriebspartner verursacht wurde, etwaige Bußgelder an diesen weiterzuleiten. UGI® ist berechtigt, sämtliche von einem Vertriebspartner geschuldeten Beträge mit ausstehenden Provisionszahlungen für den Vertriebspartner zu verrechnen.



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

## **ABSCHNITT 5 - NACHFOLGE, SCHEIDUNG ODER AUFLÖSUNG**

### **Nachfolge**

Ungeachtet sonstiger Bestimmungen dieses Abschnitts geht beim Tod eines Vertriebspartners die Vertriebseinheit an seinen gesetzlichen Rechtsnachfolger über. UGI® wird eine solche Übertragung jedoch nicht anerkennen, bis der Rechtsnachfolger eines vollständigen Verkaufs/Übertragungs-Formular zusammen mit beglaubigten Kopien der Sterbeurkunde und des Testaments, des Trusts oder anderen Instrumenten, sowie einer ordnungsgemäßen Vertriebspartner Vereinbarung eingereicht hat.

Danach hat der Nachfolger wie jeder andere Vertriebspartner Anspruch auf alle Rechte und unterliegt allen Verpflichtungen. Zusätzlich muss der Rechtsnachfolger im Land seines Wohnsitzes im geschäftsfähigen Alter sein.

### **Scheidung oder Auflösung**

Im Falle einer Scheidung oder der Auflösung einer Einheit müssen sich die Parteien für eine der folgenden Handhabungen entscheiden: Eine der Parteien kann mit schriftlicher Zustimmung der anderen Partei(en) das UGI®-Geschäft führen und UGI® wird ausschließlich und direkt mit diesem Ehepartner oder nicht-aufgebenden Anteilseigner, Partner oder Treuhänder interagieren; oder die Parteien können weiterhin und wie bis dato üblich zusammen das UGI®-Geschäft führen, wobei sämtliche Vergütungen von UGI® entweder an die gemeinsamen Namen der Vertriebspartner ausgezahlt werden oder an den Namen der zu teilenden Einheit.

Diese Entscheidung müssen die Parteien unter sich treffen. UGI® wird unter keinen Umständen Provisionen und Bonus-Schecks zwischen zwei geschiedenen Ehepartnern oder Mitgliedern einer aufgelösten Geschäftseinheit teilen. UGI® wird lediglich eine (1) Downline anerkennen und wird nur einen (1) Provisions-Scheck pro UGI®-Geschäft pro Provisions- Zyklus ausstellen. Provisionsschecks werden immer an dieselbe Person oder Einheit ausgestellt. Sollten die Scheidungs- oder Auflösungsparteien nicht in der Lage sein, den Streitfall bzgl. der Verwendung der Provisionen und des Unternehmenseigentums zu klären, so wird die Vertriebspartner Vereinbarung unfreiwillig gekündigt.

## **ABSCHNITT 6 - MARKE, LITERATUR UND WERBUNG Marke**

Der Name UGI® sowie die Namen aller UGI®Dienstleistungen und- Programme sind Marken und Eigentum von UGI®. Nur UGI® ist berechtigt, Dienstleistungen, Werbe-und Informationsmaterial mit diesen Marken zu produzieren und zu vermarkten. Dies umfasst PowerPoint-Folien, Tageslichtprojektor-Folien, Broschüren, Videos, Domain-Adressen, Schulung,-und/oder Marketing- und Werbematerialien, wie beispielsweise T-Shirts, Kappen, Pinnadeln, Magnetschilder, etc., ist aber nicht darauf beschränkt.

Es ist untersagt, den Namen UGI® für etwaige Produkte, die nicht von UGI® produziert oder autorisiert wurden, zu benutzen. Der Vertriebspartner erkennt an, dass das Recht, sämtliche Marken und urheberrechtlich geschütztes Material von UGI® zu benutzen, nicht exklusiv ist und dass UGI® nach eigenem Ermessen anderen das Recht erteilen kann, diese Marken und urheberrechtlich geschütztes Material zu benutzen. Der Vertriebspartner erkennt ausdrücklich an, dass der Geschäftswert der Marken und des urheberrechtlich geschützten Materials (inklusive des durch die Nutzung des Vertriebspartners entstandenen Geschäftswerts) direkt und exklusiv UGI® zum Nutzen gereicht und Eigentum von UGI® ist.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

Bei Ablauf oder Kündigung der Vertriebspartner Vereinbarung wird keinerlei monetärer Wert mit dem Geschäftswert verbunden werden, den der Vertriebspartner durch die Nutzung der Marken oder urheberrechtlich geschütztem Material erwirtschaftet hat. Der Vertriebspartner ist UGI® gegenüber bezüglich jeglicher Schäden schadensersatzpflichtig, die durch den Missbrauch der Handelsnamen, Marken, Dienstleistungsmarken, Urheberrechte oder anderer Rechte des geistigen Eigentums in jeglicher Form entstanden sind.

Dies bezieht sich nicht auf explizit in diesen Richtlinien und Verfahren zugestandenem sowie anderweitig von UGI® autorisierten Handlungen. Einträge in den Gelben Seiten und Unternehmensverzeichnissen Vertriebspartner dürfen den UGI®- Handelsnamen nicht benutzen, um ihre Telefon- oder Faxnummer in den Gelben Seiten oder Unternehmensverzeichnissen im Telefonbuch oder Internet Telefonbuchdiensten zu bewerben, außer sie stellen sich klar als selbstständiger Vertragsnehmer oder unabhängiger Vertriebspartner dar.

### **Gebührenfreie Telefonnummern**

UGI®-Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, gebührenfreie Telefonnummern unter dem UGI®- Handelsnamen zu registrieren, ohne einen Antrag auf Genehmigung an die UGI® Compliance-Abteilung zu schicken. Wenn der Antrag genehmigt wird, muss der Eintrag folgendermaßen gestaltet sein:

Max Mustermann  
Unabhängiger Vertriebspartner UGI®  
ODER  
Unabhängiger Vertragsnehmer UGI®

Es werden keinerlei andere Variationen akzeptiert, um die Zusammenarbeit zwischen dem Vertriebspartner und UGI® zu beschreiben. Weiters wird geprüft ob der Vertriebspartner die nötigen Gewerbeberechtigungen hat da die Vermittlung der UGI® Dienstleistung an BAFIN Regularien gebunden sind.

### **Geprägte Visitenkarten und Briefköpfe**

Unabhängigen UGI®-Vertriebspartnern ist es nicht gestattet, ohne schriftliche Zustimmung von UGI® ihre eigenen Visitenkarten oder Briefköpfe mit dem UGI®-Namen oder der Marke zu gestalten.

### **Werbe und Informationsmaterial**

Es darf nur offizielle UGI® Werbe und Informationsmaterial bei der Präsentation von UGI® Dienstleistungen und/oder des UGI® Vergütungsplans und des Geschäfts benutzt werden. UGI® Werbe und Informationsmaterial darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von UGI® weder vervielfältigt noch nachgedruckt werden.

Die Zustimmung kann von der Compliance - Abteilung durch E-Mail-Kommunikation, auf dem Postweg oder per Fax erhalten werden. Banner, Messematerial und andere Werbematerialien müssen im Vorfeld und schriftlich von UGI® abgesegnet werden. Die Inhalte der Unternehmens-Webseite und der personalisierten Webseite können für Werbezwecke heruntergeladen werden, jedoch nicht verändert und/oder ohne vorherige Zustimmung durch UGI® an die jeweilige selbstständige Präsentation angepasst oder vervielfältigt werde.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

Jeder Vertriebspartner erhält eine Grundausstattung der Offline Medien nach Vorgabe der Geschäftsleitung und dient als Erstausrüstung. Weitere Bestellungen müssen vom Vertriebspartner nach dem gegebenen Preis gekauft werden.

### **Werbung**

Nur von UGI® zugelassenes Material darf für Werbeschaltungen in Printmedien, Fernsehen, Internet oder elektronischen Medien benutzt werden. Keine Person ist berechtigt, ohne ausdrückliche schriftliche Zustimmung der UGI® Compliance - Abteilung den UGI®-Namen, das Logo, die Marke oder von UGI® produziertes urheberrechtlich geschütztes Material oder Werbematerial zu benutzen.

Für eine Zustimmung müssen die vorgeschlagenen Werbemittel per Post, Fax oder Email an die UGI® Compliance - Abteilung geschickt werden. Nach Erteilung der Zustimmung darf der Text nicht mehr geändert oder neuer Text hinzugefügt werden. Sollten irgendwelche Änderungen vorgenommen werden muss das neue Material wieder zur Genehmigung eingereicht werden. Vertriebspartner sollten mit einer Bearbeitungsdauer von zweiundsiebzig (72) Stunden ab dem Empfang rechnen.

### **Richtlinien für Internet und Webseiten**

Ein UGI®-Vertriebspartner darf sein Vertriebsgeschäft ausschließlich mithilfe des Programms für personalisierte Webseiten von UGI® vermarkten. Die Webseite verlinkt nahtlos und direkt auf die offizielle UGI®-Webseite, wodurch der Vertriebspartner einen professionellen und von UGI® zugelassenen Internetauftritt erhält. Kein Vertriebspartner darf unabhängig eine Webseite designen, die Namen, Logos oder Dienstleistungsbeschreibungen von UGI® nutzt, oder anderweitig (direkt oder indirekt) UGI® Dienstleistungen oder den Vergütungsplan bewerben.

Vertriebspartner dürfen keine UGI®-Marken oder Ableitungen und Abkürzungen dieser Marken als Domain-Namen oder E-Mail-Adresse benutzen. Vertriebspartner dürfen ohne vorherige schriftliche Zustimmung von UGI®, die im alleinigen Ermessen von UGI® erteilt wird, weder ihr Vertriebsgeschäft, noch das Geschäft, die Dienstleistungen oder Marketingpläne von UGI®, oder den UGI®-Namen in elektronischen Medien oder Übertragungen, inklusive im Internet durch Webseiten oder andere Kanäle, bewerben oder vermarkten.

Wenn die schriftliche Zustimmung erteilt wird, müssen sich die Vertriebspartner an die von UGI® dargelegten Richtlinien halten, die Folgendes beinhalten, ohne sich hierauf zu beschränken:

1. Vertriebspartner sollen keine Angebote oder Aufforderungen unter Vorwand wissenschaftlicher Forschung, Umfragen oder formlosen Kommunikationen unterbreiten, wenn die wahre Absicht der Verkauf von Dienstleistungen oder das Sponsoring eines Vertriebspartners ist;
2. Vertriebspartner, die eine Webseite betreiben, müssen den Kunden an prominenter Stelle auf der Webseite darüber informieren, wie die Kundendaten verwendet werden, egal ob persönliche Informationen gesammelt werden oder nicht;
3. Vertriebspartner, die online gesammelte persönliche Informationen offenlegen, müssen den jeweiligen Kunden die Möglichkeit geben, die Verbreitung solcher Informationen zu untersagen. Falls ein Kunde der Offenlegung seiner persönlichen Informationen widerspricht, darf der Vertriebspartner diese Informationen nicht offenlegen;



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

4. Vertriebspartner sollten individuellen Kunden die Möglichkeit geben, jegliche weitere Kommunikation zwischen dem Vertriebspartner und dem Kunden zu beenden, und falls der Kunde die Einstellung der Kommunikation verlangt muss der Vertriebspartner dem sofort nachkommen und sämtliche Kommunikation einstellen;
5. Vertriebspartner müssen sich an alle Gesetze und Richtlinien bezüglich elektronischer Kommunikation halten;
6. Vertriebspartner dürfen weder Verteiler zur Verbreitung benutzen, noch Personen kontaktieren, die nicht ihre spezifische Erlaubnis für den Empfang solchen Inhalts erteilt haben; das Versenden von Spam, Kettenbriefen oder Junkmails ist nicht erlaubt;
7. Vertriebspartner dürfen keine rechtswidrigen, belästigenden, beleidigenden, verleumderischen, ausfallenden, bedrohenden, schädlichen, vulgären, obszönen Inhalte oder sonstiges anstößiges Material verbreiten, das zivilrechtliche Haftungsfälle nach sich ziehen oder einen Verstoß gegen sonstige lokale, bundesstaatliche, nationale oder internationale Gesetze und Richtlinien darstellen könnte;
8. Vertriebspartner dürfen weder direkt noch indirekt unaufgeforderte Massen-E-mails an Personen ohne eine vorher bestehende private oder geschäftliche Beziehung versenden.

### **Domain-Namen**

Vertriebspartner dürfen keine Handelsnamen, Marken, Dienstleistungsmarken von UGI®, UGI®-Namen oder Ableitungen davon als einen Domain-Namen registrieren oder dies versuchen. Dies gilt auch für Facebook, Twitter, YouTube und Instagram oder Ähnliche Social Media Planformen.

### **E-Mail- und News-Gruppen-Marketing**

Vertriebspartner, die unaufgeforderte und nicht genehmigte E-Mail-Flyer versenden oder versenden lassen, sind in vollem Maße für alle Informationen bezüglich der Produkte und des Marketingprogramms, die nicht ausdrücklich im direkt von UGI® gelieferten Werbe- und Informationsmaterial enthalten sind, verantwortlich.

Das Versenden von Spam E- Mails und Anrufe oder Kontaktaufnahme per Fax ohne vorherige Zustimmung gemäß verschiedener Gesetze ist streng untersagt. Vertriebspartner sollen die Rechte anderer (zum Beispiel das Recht auf Privatsphäre und auf Öffentlichkeit) nicht diffamieren, verletzen, belästigen, bedrohen oder anderweitig gegen sie verstoßen.

Vertriebspartner dürfen keine unangemessenen, profanen, verleumderischen, verletzenden, obszönen, unanständigen und unrechtmäßigen Themen, Namen, Materialien und Informationen veröffentlichen, posten, hochladen, verbreiten oder kommunizieren. Vertriebspartner dürfen den Verkauf Dienstleistungen zu kommerziellen Zwecken nicht anbieten oder bewerben und keine Umfragen, Wettbewerbe, Schneeballsysteme und Kettenbriefe durchführen oder weiterleiten. Nutzer der UGI® Webseite werden an keiner Aktivität teilnehmen, die andere Nutzer im Hinblick auf die Nutzung und den Genuss der Website einschränkt.



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Internetseiten**

Vertriebspartner dürfen den Marketingplan oder Dienstleistungen von UGI® oder das UGI®-Geschäft nicht über eCommerce-Plattformen, Auktionen, Kleinanzeigen oder soziale Netzwerke vermarkten, bewerben oder verkaufen.

Dieses Verbot bezieht sich auch auf Internetseiten, deren Inhalt auf Nutzerbeteiligung und von Nutzern erstellten Inhalten basiert, sowie auf Foren, Message-Boards, Blogs und Podcasts wie zum Beispiel eBay, Facebook, MySpace, Craig's List, Twitter, YouTube, Wikipedia oder Flickr, ist aber nicht darauf beschränkt. UGI®-Dienstleistungen, der Marketingplan und das Geschäft können im Internet nur über die UGI®-Webseite vermarktet und verkauft werden, nicht aber über die Webseiten von Vertriebspartnern oder von Dritten.

Die Benutzung von Marken, Dienstleistungsmarken oder Urheberrechten von UGI® ist beim Verkauf im Internet explizit verboten (außer auf der Unternehmenswebseite).

### **Aussagen bzgl. der Renditen des Einkommens**

Vertriebspartner dürfen auf keine Art und Weise zu Rekrutierungs- oder anderen Zwecken Provisionsschecks zeigen oder andere spezifische Aussagen bezüglich des Einkommens machen. Auch das posten auf Social Media Plattformen sind strikt untersagt.

### **Fachmessen/Seminare**

Vertriebspartner dürfen bei vorheriger schriftlicher Zustimmung UGI®- Produkte und die Geschäftsmöglichkeiten auf Messen präsentieren. Anfragen bezüglich der Teilnahme an Fachmessen/Seminare müssen mindestens zwei (2) Wochen vor der Veranstaltung schriftlich bei UGI® eingehen. UGI®-Produkte und das UGI®-Geschäft sind die einzigen Dienstleistungen und Geschäftsmöglichkeiten, die direkt oder indirekt an einem Fachmessestand angeboten werden dürfen. Es darf nur von UGI® genehmigtes Werbe und Informationsmaterial ausgelegt und verteilt werden.

### **Audio- oder Videoaufnahme**

Vertriebspartner dürfen kein Audio- oder Videomaterial zur Beschreibung der UGI®- Produkte und - Geschäftsmöglichkeiten produzieren oder von UGI® bereitgestellte Materialien reproduzieren. Vertriebspartner dürfen keine UGI®-Veranstaltungen mitschneiden.

### **Beantworten von Anrufen**

Vertriebspartner dürfen Anrufe nicht mit „UGI®“ beantworten oder Tonaufnahmen mit „UGI®“ einspielen, die beim Anrufer den Eindruck erwecken könnten, er habe die UGI®-Unternehmenszentrale angerufen.

### **Mailbox-Systeme**

UGI® stellt für jeden Vertriebspartner ein Mailbox-System bereit. Das System ist als Werkzeug zur Förderung der Kommunikation mit den Downline-Organisationen gedacht. Unter keinen Umständen darf der Vertriebspartner sein UGI®-Mailbox- System benutzen, um den Verkauf von anderen Produkten und Dienstleistungen oder von Programmen und Möglichkeiten außerhalb von UGI® oder dieses Programm oder die Möglichkeiten selbst zu vermarkten.



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Interviews in den Medien**

Vertriebspartner dürfen ohne ausdrückliche vorherige schriftliche Zustimmung von UGI® keine Interviews für Radio, Fernsehen, Zeitungen, Zeitschriften, Magazine oder für Internetseiten geben. Untersagt sind ferner öffentliche Auftritte, Vorträge oder sonstige Aussagen gegenüber den öffentlichen Medien, um UGI®, UGI® Dienstleistungen oder das eigene UGI® Geschäft zu bewerben. Sämtliche Medienanfragen sollten an die UGI®-Unternehmenszentrale weitergeleitet werden.

### **Materialien Dritter**

Vertriebspartner dürfen keine Schulungs-, Verkaufs- oder Führungsprodukte, kein Material oder Programme (kollektiv als „Produkte Dritter“ bezeichnet) an UGI®- Vertriebspartner verkaufen, egal ob solche Produkte Dritter vom Vertriebspartner oder einer anderen Person oder Einheit produziert wurden, oder ob sie irgendwelche Marken, Dienstleistungsmarken oder Urheberrechte von UGI® enthalten. Sollte ein Vertriebspartner Materialien Dritter in seinem UGI®-Geschäft nutzen (nicht verkaufen) wollen, muss er/sie vorher die schriftliche Zustimmung von UGI® einholen.

## **ABSCHNITT 7 - AUSZAHLUNG VON BONUSZAHLUNGEN Vertriebspartner Vereinbarung**

Bonuszahlungen können erst ausgezahlt werden, nachdem UGI® eine vollständige Vertriebspartner Vereinbarung erhalten und akzeptiert hat. Bonuszahlungen werden AUSSCHLIESSLICH für den Abschluss von UGI®-Dienstleistungen ausbezahlt. Für den Kauf von Verkaufsmaterial, Verkaufshilfen oder das Anwerben von Vertriebspartnern erfolgen keine Bonuszahlungen.

### **Abzüge**

Eine Auszahlungs-Bearbeitungsgebühr von bis zu 100 Euro (gültige Bankspesen/Transaktionsgebühren) wird von allen Provisionen abgezogen. Der Vertriebspartner trägt das Risiko der Kursschwankungen wenn er über den Kryptobereich seine Auszahlungen ausführen lässt.

Weitere Abzüge:

- Der Nachweis das durch IP Controlling Provisionen dies nicht rechtmäßig bezogen wurde. Hier ist die Höhe nicht beschränkt. Diesbezüglichen werden das Investoren Backoffice gesperrt um die Auszahlungen zu blockieren.
- wenn ein Betrugsverdacht vorliegt, hierzu werden von der UGI® die Landes spezifischen Betören informiert. Auch hier wird das Investoren Backoffice gesperrt bis zur Klärung.

## **ABSCHNITT 8 - Vermittlung der UGI® Dienstleistungen in Verkaufspräsentationen**

Bei Geschäftspräsentationen müssen Vertriebspartner sich selbst, die UGI®- Produkte und den Grund ihres Geschäftes dem Kunden gegenüber wahrheitsgemäß vorstellen. Vertriebspartner dürfen keine irreführenden, täuschenden oder unfairen Verkaufspraktiken nutzen.



## UNIQUE GLOBAL INVESTMENT

Die Erklärung und Demonstration der angebotenen Dienstleistungen muss akkurat und vollständig sein, auch bezüglich des Preises, der Zahlungsbedingungen, der Vertragsauflösung, Garantien und Kundendienstangebotes, ist jedoch nicht darauf beschränkt. P

ersönliche oder telefonische Kontaktaufnahmen müssen in angemessener Weise und zu angemessenen Zeiten stattfinden, um aufdringliches Verhalten zu vermeiden. Vertriebspartner müssen auf Anfrage des Kunden sofort alle Demonstrationen oder Geschäftspräsentationen einstellen.

Vertriebspartner dürfen weder unmittelbar noch implizit andere Unternehmen, Produkte oder Dienstleistungen abwerten. Vertriebspartner müssen von Vergleichen absehen, die irreführend sein könnten und nicht im Einklang mit den Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs stehen. Vergleichspunkte dürfen nicht unfair herausgesucht werden und müssen auf belegbaren und fundierten Fakten basieren. Vertriebspartner dürfen nicht das Vertrauen einzelner Kunden missbrauchen, müssen die mangelnde kommerzielle Erfahrung des Kunden respektieren und dürfen weder das Alter, eine Krankheit oder ein mangelndes Sprachverständnis eines Kunden ausnützen.

### **Nichtverzicht Bestimmung**

Kein Versäumnis von UGI®, ein Recht aus diesen Richtlinien und Verfahren auszuüben, oder auf der strengen Einhaltung aller hier dargelegten Verpflichtungen und Bestimmungen durch den Vertriebspartner zu bestehen, und weder Gewohnheitsrecht noch Praxis der Parteien bezüglich Abweichungen kann als Verzicht auf das Recht von UGI® ausgelegt werden, die exakte Einhaltung dieser Richtlinien und Verfahren zu verlangen.

Ein Verzicht auf Seiten von UGI® kann nur in schriftlicher Form von einer ermächtigten Person von UGI® erklärt werden. Der Verzicht von UGI®, Zahlungsverzüge eines Vertriebspartners einzufordern, wird weder die Rechte, noch Pflichten von UGI® bezüglich anderer Vertriebspartners beeinflussen, noch wird eine Verzögerung oder eine Unterlassung seitens UGI®, entsprechende Zahlungsverzugs-bezogene Rechte auszuüben, die Rechte von UGI® für diesen oder irgendeinen folgenden Zahlungsausfall beeinflussen.

### **Verstöße gegen Richtlinien melden**

Vertriebspartner, die einen Verstoß eines anderen Vertriebspartners gegen die Richtlinien feststellen, sind angehalten, einen schriftlichen Bericht über den Verstoß entweder per Fax, Post oder E-Mail an die Auto-Genial-Einfach.eu® Compliance-Abteilung zu schicken.

Solche Dokumente müssen vom Vertriebspartner unterzeichnet sein und seine persönliche Identifikationsnummer (PIN oder ID) enthalten. Anonyme Beschwerden werden unter keinen Umständen entgegengenommen. Telefonanrufe werden in solchen Angelegenheiten nicht akzeptiert, da Unterlagen sowohl der Beschwerde führenden Partei(en) als auch den Personen, die eines Verstoßes beschuldigt werden, schriftlich präsentiert werden müssen. Details zu einem solchen Vorfalls, wie zum Beispiel Datum, Anzahl der Vorfälle, involvierte Personen, Zeugen und andere Belege, sollten dem Bericht beigelegt werden.





UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Schiedsgerichtbarkeit**

Alle Streitigkeiten und Forderungen, die sich auf UGI®, die Vereinbarung, die Dienstleistungen, die Rechte und Verpflichtungen eines UGI®-Vertriebspartners oder alle Forderungen oder Klagegründe bezüglich der Leistung eines Vertriebspartners oder von UGI® im Rahmen der Vereinbarung, und/oder des Verkaufes einer Dienstleistung eines Vertriebspartners beziehen, wird eine endgültige und verbindliche Entscheidung von einem Schiedsgericht in Brno, oder einem anderen, von UGI® vorgeschriebenen Ort, gefällt.

Es wird einen Schiedsrichter geben und einen Rechtsanwalt, der Experte im Bereich Unternehmensrecht und vorzugsweise fachkundig in der Finanz und Direktvertriebs- Branche ist, die beide von einem durch die American Arbitration Association genehmigten Gremium gewählt werden. Jede am Schiedsverfahren beteiligte Partei ist verantwortlich für die eigenen Kosten und Ausgaben im Rahmen des Schiedsverfahrens, inklusive juristischer und Anmeldegebühren.

Wenn ein Vertriebspartner eine Forderung oder Gegenforderung gegen UGI® geltend macht, muss der Vertriebspartner dies individuell und nicht mit irgendeinem anderen Vertriebspartner zusammen oder als Teil einer Sammelklage tun.

Die Entscheidung des Schiedsrichters ist für die Parteien endgültig und bindend und kann, falls notwendig, auf ein Urteil eines zuständigen Gerichts reduziert werden. Diese Vereinbarung bezüglich Schiedsverfahren überdauert jegliche Kündigung oder den Ablauf der Vertriebspartner Vereinbarung. Ungeachtet des Vorstehenden hat der Schiedsrichter ohne eine schriftliche Bestätigung von UGI® keine Zuständigkeit über Streitigkeiten bezüglich des Eigentums, der Gültigkeit oder Eintragung jeglicher Marken oder über geistiges Eigentum oder proprietäre oder vertrauliche Informationen von UGI®. UGI® kann jedes geltende Rechtsmittel in jedem geltenden Forum bezüglich möglicher Streitigkeiten und an UGI® geschuldeten Geldes nutzen.

Zusätzlich zu finanziellen Schadensersatzzahlungen kann UGI® gegen einen Vertriebspartner, der gegen den Vertrag verstoßen hat, sowie für jeden Verstoß oder Missbrauch von Marken, Urheberrecht oder vertraulichen Informations-Richtlinien von UGI® einen Unterlassungsanspruch geltend machen. Kein Element dieser Regel hält UGI® von der Kündigung der Vertriebspartner Vereinbarung oder der Beantragung und Erlangung einer Pfändungsverfügung, einer einstweiligen Verfügung und/oder anderen Unterlassungsansprüchen oder Soforthilfemaßnahmen von einem zuständigen Gericht ab, um den Schutz von Interessen von UGI® vor, während oder nach einem Schiedsverfahren, anderen Verfahren oder einer bevorstehenden Entscheidungsfällung bezüglich eines Schiedsverfahren oder anderen Verfahren zu gewährleisten.

Nichts von dem hier Dargelegten gibt dem Schiedsrichter die Autorität, die Vollmacht oder das Recht irgendwelche der Bestimmungen der Richtlinien und Verfahren, des Vergütungsplans oder der Vertriebspartner Vereinbarung zu ändern, zu bearbeiten, zu ergänzen, zu modifizieren, zu streichen oder Neues hinzuzufügen.

Die Existenz einer Forderung oder Klage gegen UGI® durch einen Vertriebspartner, egal ob diese auf der Vertriebspartner Vereinbarung basiert oder nicht, gilt nicht als Verteidigung gegen die Durchsetzung der in der Vertriebspartner Vereinbarung enthaltenen Vertraulichkeiten und Vereinbarungen von



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Gesamte Vereinbarung**

Diese Vereinbarung (bestehend aus den Richtlinien und Verfahren, der Vertriebspartner Vereinbarung und dem Vergütungsplan) stellt in seiner jetzigen Form, oder später abgeänderter Form, die gesamte Vereinbarung der Parteien bezüglich ihrer Beziehung zueinander und im Zusammenhang mit dem Vertragsgegenstand dar.

### **Salvatorische Klausel**

Wenn unter irgendeiner anwendbaren und bindenden Gesetzgebung oder laut einer anwendbaren Gerichtsbarkeit irgendwelche Bestimmungen des Vertrags, inklusive dieser Richtlinien und Verfahren, anderer Spezifizierungen oder von UGI® vorgeschriebenen Standardverfahren als nicht rechtsgültig oder nicht durchsetzbar angesehen werden, hat UGI® das Recht, die ungültigen oder nicht durchsetzbaren Bestimmungen, Spezifizierungen, Standardverfahren oder jeden anderen Teil davon insoweit zu ändern, dass diese rechtsgültig und durchsetzbar werden. Die Vertriebspartner sind an solche Anpassungen gebunden. Die Anpassungen sind in der entsprechenden Gerichtsbarkeit gültig.

### **Schadensbegrenzung**

Soweit gesetzlich zulässig, haften weder UGI®, noch ihre Affiliates, leitenden Angestellten, Direktoren, Mitarbeiter und andere Vertriebspartner für Gewinnausfall, Nebenschäden, Spezialschäden, sowie Folge- oder exemplarische Schäden, wobei jeder Vertriebspartner diese Parteien freistellt und selbst auf jeden Anspruch auf entsprechende Schadenersatzforderungen verzichtet, die aufgrund von Behauptungen bezüglich der Erfüllung, Nichterfüllung oder Versäumnissen entstehen, die UGI® in Bezug auf die Geschäftsbeziehung oder sonstigen Angelegenheiten zwischen dem Vertriebspartner und UGI® verschuldet, egal ob im Vertrag, in der Gesetzgebung oder den genauen Pflichten geregelt.

Weiterhin wird hiermit vereinbart, dass alle Entschädigungen für den Vertriebspartner nicht die Menge unverkaufter und im Besitz des Vertriebspartners befindlicher UGI®-Dienstleistungen, die direkt von UGI® erworben wurden, sowie sämtliche fällige Provisionen und Bonuszahlungen übersteigen darf und wird hiermit ausdrücklich darauf beschränkt.

### **Entschädigungsvereinbarung**

Jeder einzelne Vertriebspartner hält UGI®, seine Aktionäre, leitenden Angestellten, Direktoren, Mitarbeiter, Agenten und Rechtsnachfolger Schad- und klaglos bezüglich jeglicher Forderungen, Ansprüche, Haftungen, Verlusten, Kosten oder Auslagen, einschließlich, jedoch ohne Beschränkung auf, Gerichtskosten und Anwaltsgebühren, die direkt oder indirekt gegen Vertriebspartner vorgebracht werden, gegen sie angestrengt werden oder ihnen entstehen, die angeblich oder anderweitig mit dem Vertriebspartner verbunden sind, wie zum Beispiel durch (a) Vertriebspartner Tätigkeiten; (b) Verstoß gegen die Bestimmungen der Vertriebspartner Vereinbarung oder diese Richtlinien und Verfahren und/oder (c) Verstoß gegen oder Richteinhaltung von jeglichen anwendbaren nationale, bundesstaatliche oder lokale Gesetze und Richtlinien.



UNIQUE GLOBAL  
INVESTMENT

### **Höhere Gewalt**

UGI® ist nicht verantwortlich für Verzögerungen oder Leistungsausfälle, die durch außerhalb der Kontrolle einer Partei liegende Umstände entstehen, wie beispielsweise Streiks, Arbeitsschwierigkeiten, Brände, Kriege, Regierungserlässe oder Anordnungen oder einer Beschränkung der üblichen Bezugsquellen einer Partei.

### **Anwendbares Recht/Gerichtsstand**

Der Vertrag unterliegt dem Recht Europa. Als Gerichtsstand wird Brno/Tschechien festgelegt

Unique Global Investments r.o.  
Holandská 879/4  
639 00 Brno, Czech

Hotline: 0800 700 25 20 aus Deutschland, Österreich und Schweiz

Mail: [compliance@ugi.direct](mailto:compliance@ugi.direct)  
Internet: [https://: uni.direct](https://uni.direct)

**Stand: Sonntag, 14. Jänner 2018**