

TALK FUSION® RICHTLINIEN UND VERFAHREN

Mit Wirkung zum 6. November 2017

1. Aufnahme der Richtlinien und des Provisionsplans in den Geschäftspartnervertrag, Änderungen.

Diese Richtlinien und Verfahren werden, in ihrer derzeitigen Form und wie im alleinigen Ermessen von Talk Fusion, Inc. (nachstehend „Talk Fusion“ oder das „Unternehmen“) geändert, in den Talk Fusion-Vertrag aufgenommen. In diesen Richtlinien bezeichnet der Begriff „Vertrag“ zusammenfassend den Talk Fusion-Vertrag, die Richtlinien und Verfahren und den Talk Fusion Provisionsplan. Unabhängige Geschäftspartner werden nachstehend als „Geschäftspartner“ bezeichnet. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, den Vertrag nach eigenem Ermessen zu ändern. Änderungen werden 30 Tage nach Bekanntmachung und Veröffentlichung der geänderten Bestimmungen im Back-Office wirksam. Geänderte Richtlinien gelten jedoch nicht rückwirkend für ein Verhalten, das vor dem Datum des Inkrafttretens der Änderung auftrat. Ein Geschäftspartner kann sein Talk Fusion-Geschäft jederzeit gemäß Abschnitt 33 dieser Richtlinien kündigen.

2. Salvatorische Klausel.

Sollten einzelne Bestimmungen des Vertrags in ihrer jetzigen oder geänderten Form für nichtig oder undurchführbar erklärt werden, wird lediglich der nichtige oder undurchführbare Teil der Bestimmung aus dem Vertrag herausgelöst und die restlichen Bestimmungen bleiben weiterhin in Kraft. An die Stelle der nichtigen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung der ursprünglichen Bestimmung am nächsten kommen. Das Vorliegen einer Forderung oder eines Vorgehens eines Geschäftspartners gegen Talk Fusion gilt nicht als Verteidigung gegen die Durchsetzung einer Bedingung oder Bestimmung des Vertrags durch Talk Fusion.

3. Laufzeit und Verlängerung eines Talk Fusion-Geschäfts.

Die Laufzeit des Vertrags beträgt ein Jahr ab Datum der Anmeldung. Unabhängige Geschäftspartner („Geschäftspartner“) müssen ihren Vertrag jedes Jahr verlängern. Geschäftspartner erhalten eine Erinnerung in ihrem Back-Office, kurz bevor eine Verlängerung erforderlich wird. Zu diesem Zeitpunkt kann der Geschäftspartner entscheiden, sein Geschäft zu kündigen. Kündigt der Geschäftspartner nicht, wird sein Geschäft automatisch verlängert und die Kreditkarte, die dem Unternehmen für den Geschäftspartner vorliegt, wird mit der Verlängerungsgebühr belastet. Jahresgebühren sind in North Dakota optional.

4. Selbständiger Unternehmer.

Geschäftspartner agieren als selbständige Unternehmer und sind keine Angestellten von Talk Fusion. Sie müssen sich in sämtlichen schriftlichen, grafischen und digitalen Materialien, die für ihr Talk Fusion-Geschäft verwendet werden, als „Unabhängiger Geschäftspartner von Talk Fusion®“ präsentieren. Bei mündlichen Gesprächen mit potenziellen Geschäftspartnern und Kunden hat sich der Geschäftspartner ebenso als „Unabhängiger Geschäftspartner von Talk Fusion®“ vorzustellen. Geschäftspartner dürfen nicht den Eindruck erwecken, als Mitarbeiter von Talk Fusion zu agieren.

5. Allgemeines Verhalten.

Geschäftspartner verpflichten sich zur Erhaltung und Förderung des guten Rufes von Talk Fusion und seiner Produkte, zur Vermeidung jeglicher illegaler, betrügerischer, irreführender, unethischer oder unmoralischer Verhaltensweisen oder Praktiken sowie zu moralisch einwandfreiem Handeln in ihren privaten und beruflichen Aktivitäten. Das Verhalten von Geschäftspartnern darf den Unternehmenswert oder den Ruf des Unternehmens nicht schädigen. Obwohl es unmöglich ist, alle Arten von Fehlverhalten aufzulisten, die gegen diese Richtlinie verstoßen, und die folgende Liste keine Einschränkung der Verhaltensregeln darstellt, an die der Geschäftspartner gemäß dieser Richtlinie gebunden ist, gelten die folgenden Regeln konkret für das Verhalten der Geschäftspartner:

- Da Geschäftspartner ein eigenständiges Geschäft führen, liegt es in ihrer Verantwortung, sich mit den geltenden Gesetzen in Bezug auf ihre Geschäftstätigkeit vertraut zu machen und diese einzuhalten.

- Betrügerisches Verhalten ist grundsätzlich untersagt. Geschäftspartner müssen sicherstellen, dass ihre Aussagen wahrheitsgemäß, fair, genau und nicht irreführend sind.
- Sollte das Talk Fusion-Geschäft eines Geschäftspartners aus irgendeinem Grund gekündigt werden, hat der Geschäftspartner die Verwendung des Namens Talk Fusion sowie sämtlichen geistigen Eigentums von Talk Fusion und sämtlicher abgeleiteter Werke dieses geistigen Eigentums in Beiträgen in sozialen Medien, auf Webseiten und sonstigen Werbematerialien einzustellen.
- Geschäftspartnern sind jegliche Aussagen oder Andeutungen dahingehend untersagt, dass Talk Fusion, sein Programm oder seine Produkte von einem staatlichen oder bundesstaatlichen Vertreter, einer Behörde oder sonstigen Stelle genehmigt oder empfohlen wurden.
- Geschäftspartnern ist jegliches illegales, betrügerisches, irreführendes oder manipulatives Verhalten im Laufe ihrer geschäftlichen oder privaten Aktivitäten untersagt, das nach eigenem Ermessen des Unternehmens den Ruf des Unternehmens oder die unter seinen Geschäftspartnern herrschende Arbeitskultur schädigen könnte.

6. Soziale Medien.

Zusätzlich zur Erfüllung sämtlicher anderer in diesen Richtlinien enthaltenen Anforderungen erklärt sich der Geschäftspartner bei Verwendung jeglicher Form von sozialen Medien in Verbindung mit seinem Talk Fusion-Geschäft, insbesondere Blogs, Facebook, Twitter, LinkedIn, YouTube und Pinterest, mit Folgendem einverstanden:

- Der Geschäftspartner ist für den Inhalt sämtlicher von ihm erstellter Materialien sowie sämtlicher Beiträge in sozialen Medien verantwortlich, einschließlich sämtlicher Beiträge auf Social-Media-Seiten, die er besitzt, betreibt oder kontrolliert.
- Dem Geschäftspartner ist es untersagt, Beiträge in sozialen Medien oder Links zu oder von Beiträgen oder anderen Materialien zu veröffentlichen, die sexuell eindeutig, obszön, pornografisch, beleidigend, profan, hasserfüllt, drohend, verletzend, verleumderisch, beleidigend, belästigend, diskriminierend (ob aufgrund von Rasse, ethnischer Zugehörigkeit, Glaube, Religion, Geschlecht, sexueller Orientierung, körperlichen Behinderungen oder anderweitig) oder gewaltdarstellend sind, zu rechtswidrigem Verhalten aufrufen, einen persönlichen Angriff auf eine Einzelperson, Gruppe oder juristische Person darstellen oder gegen geistige Eigentumsrechte des Unternehmens oder Dritter verstoßen.
- Der Verkauf von Produkten und die Anmeldung für das Programm darf nicht auf oder über Social-Media-Seiten erfolgen. Zur Abwicklung von Verkäufen oder Anmeldungen muss die Social-Media-Seite auf die replizierte Talk Fusion-Seite des Geschäftspartners, die Unternehmens-Website von Talk Fusion oder eine offizielle Social-Media-Seite von Talk Fusion verweisen.
- Jeder Geschäftspartner ist selbst dafür verantwortlich, die Nutzungsbedingungen von Social-Media-Seiten einzuhalten.
- Social-Media-Seiten, die direkt oder indirekt von einem Geschäftspartner betrieben oder kontrolliert werden und zur Besprechung von oder Werbung für die Produkte oder die Geschäftschance von Talk Fusion genutzt werden, dürfen keine Links zu Websites, Social-Media-Seiten oder anderen Seiten enthalten, welche für die Produkte, Serviceleistungen oder Geschäftsprogramme eines anderen Direktvertriebsunternehmens als Talk Fusion werben.

- Während der Laufzeit dieses Vertrags und für einen Zeitraum von 12 Kalendermonaten danach ist es dem Geschäftspartner untersagt, Social-Media-Seiten, die er zur Besprechung von oder Werbung für das Geschäft oder die Produkte von Talk Fusion nutzt oder genutzt hat, zur direkten oder indirekten Abwerbung von Talk Fusion-Geschäftspartnern für ein anderes Direktvertriebsunternehmen oder Netzwerk-Marketing-Programm (zusammen „Direktvertrieb“) zu nutzen. Weitergehend darf der Geschäftspartner keiner Aktivität auf einer Social-Media-Seite nachgehen, die vernünftigerweise vorhersehbar eine Anfrage von anderen Geschäftspartnern im Zusammenhang mit den anderen Direktvertriebsaktivitäten des Geschäftspartners nach sich ziehen könnte. Ein Verstoß gegen diese Bestimmung stellt eine Verletzung der Bestimmung zum Abwerbverbot in Richtlinie 18 dar.
- Erstellt ein Geschäftspartner eine Geschäftsseite in sozialen Medien, die sich auf Talk Fusion, seine Produkte oder die Chance bezieht oder für diese wirbt, darf diese Seite nicht für Produkte oder Chancen von anderen Netzwerk-Marketing-Programmen als Talk Fusion und seine Produkte werben. Sollte das Talk Fusion-Geschäft des Geschäftspartners aus irgendeinem Grund gekündigt werden oder der Geschäftspartner inaktiv werden, hat der Geschäftspartner die Seite zu deaktivieren.

7. Vermarktungsmethoden und Werbe- und Promotionmaterialien des Geschäftspartners (Verkaufstools).

Geschäftspartner dürfen nur von Talk Fusion genehmigte Verkaufshilfen, Werbematerialien, Promotionmaterialien und Vermarktungsmethoden (zusammen „Verkaufstools“) zur Werbung für das Talk Business-Geschäft und die Produkte oder Dienstleistungen von Talk Fusion nutzen. Diese Materialien sind in der Dokumentbibliothek im Back-Office verfügbar.

8. Marken und Urheberrechte.

Der Name „Talk Fusion“ sowie andere vom Unternehmen angenommene Namen sind urheberrechtlich geschützte Markennamen, Marken und Dienstleistungsmarken von Talk Fusion. Das Unternehmen gewährt Geschäftspartnern eine eingeschränkte Lizenz zur Verwendung seiner Marken und Markennamen in seinen Werbematerialien für die Laufzeit dessen Vertrags als unabhängiger Geschäftspartner. Bei Kündigung des Vertrags als unabhängiger Geschäftspartner aus beliebigem Grund erlischt die Lizenz und der Geschäftspartner hat die Nutzung der Marken und Markennamen des Unternehmens umgehend einzustellen. Unter keinen Umständen ist ein Geschäftspartner zur Nutzung der Marken oder Markennamen von Talk Fusion in E-Mail-Adressen, Website-Domainnamen, Benutzernamen in sozialen Medien oder Namen oder Adressen in sozialen Medien berechtigt.

Talk Fusion hält regelmäßig Live- und aufgezeichnete Veranstaltungen sowie Webinare und Telefonkonferenzen ab. An diesen Veranstaltungen nehmen Führungskräfte des Unternehmens, Geschäftspartner und Gäste teil und bringen sich ein. Der Inhalt solcher Veranstaltungen stellt urheberrechtlich geschütztes Material dar und ist ausschließliches Eigentum des Unternehmens. Geschäftspartnern ist es nicht gestattet, Veranstaltungen des Unternehmens aus irgendeinem Grund aufzuzeichnen, unabhängig davon, ob es sich um eine Live-Veranstaltung, ein Webinar, eine Telefonkonferenz oder eine anderweitig übertragene Veranstaltung handelt.

Darüber hinaus sind vom Unternehmen erstellte Verkaufstools, Videos, Audiomaterialien, Podcasts und Druckmaterialien ebenfalls urheberrechtlich geschützt. Geschäftspartner dürfen solche Materialien für ihren privaten oder geschäftlichen Gebrauch ohne vorherige schriftliche Genehmigung des Unternehmens nicht kopieren.

9. Websites von Geschäftspartnern.

Geschäftspartnern ist es nicht gestattet, ihre eigene Website zur Förderung ihres Talk Fusion-Geschäfts oder der Produkte und Dienstleistungen von Talk Fusion zu erstellen. Die offizielle, von Talk Fusion bereitgestellte replizierte Website stellt das einzige zulässige Online-Forum zum Verkauf von Talk Fusion-Produkten und zur Abwicklung der Anmeldungen von neuen Talk Fusion-Geschäftspartnern dar.

10. Einzelhandelsverkauf.

To support the Company's direct selling method of distribution and to protect the independent contractor relationship,
Zur Unterstützung des Direktvertriebsansatzes des Unternehmens und zum Schutz der Stellung als selbständiger

Unternehmer erklärt sich der Geschäftspartner bereit, keine Produkte oder Literatur von Talk Fusion zu präsentieren oder zu verkaufen oder anderweitig für die Chance oder Produkte von Talk Fusion im Einzelhandel, Großhandel, in einem Lager oder Discounter zu werben. Unabhängig davon ist es dem Geschäftspartner gestattet, Werbematerial von Talk Fusion auf Fachmessen zu präsentieren und zu verkaufen.

11. Wechsel des Sponsors.

Geschäftspartner können ihren Sponsor nur wechseln, wenn sie ihr Talk Fusion-Geschäft freiwillig schriftlich kündigen und für sechs (6) volle Kalendermonate inaktiv bleiben. Nach der sechsmonatigen Inaktivität kann der ehemalige Geschäftspartner sich erneut unter einem neuen Sponsor anmelden. Bei der Kündigung verliert der Geschäftspartner sämtliche Ansprüche auf seine bisherige Downline-Organisation.

12. Verzicht auf Forderungen.

Sollte ein Geschäftspartner seinen Sponsor unvorschriftsmäßig wechseln, behält Talk Fusion sich das alleinige und ausschließliche Recht vor, über die endgültige Verteilung der Downline-Organisation zu bestimmen, die der Geschäftspartner unter seinem zweiten Sponsor aufgebaut hat. **DER GESCHÄFTSPARTNER VERZICHTET AUF SÄMTLICHE ANSPRÜCHE GEGENÜBER TALK FUSION, SEINEN LEITENDEN ANGESTELLTEN, DIREKTOREN, EIGENTÜMERN, MITARBEITERN UND VERTRETERN, DIE AUS ODER IM ZUSAMMENHANG MIT DER ENTSCHEIDUNG VON TALK FUSION ÜBER DIE VERTEILUNG DER DOWNLINE-ORGANISATION ENTSTEHEN, DIE SICH UNTER EINEM GESCHÄFTSPARTNER, DER UNVORSCHRIFTSMÄSSIG DEN SPONSOR GEWECHSELT HAT, AUFBAUT.**

13. Aussagen über Produkte.

Der Geschäftspartner darf keine Aussagen über die Funktionen der Produkte von Talk Fusion treffen, insbesondere in Form von Referenzen, die nicht in der offiziellen Talk Fusion-Literatur enthalten oder auf der offiziellen Website von Talk Fusion veröffentlicht sind.

14. Einkommensangaben.

Geschäftspartner müssen die Verdienstmöglichkeiten bei Talk Fusion jederzeit auf faire und ehrliche Art und Weise darstellen. Geschäftspartner dürfen die Verdienstmöglichkeiten nicht zu hoch angeben und niemals erklären, dass unabhängigen Geschäftspartnern von Talk Fusion ein bestimmtes Einkommen garantiert ist.

15. Einkommensüberblick.

Bei der Vorstellung des Talk Fusion-Geschäfts gegenüber einem potenziellen Geschäftspartner bzw. in jedem Fall, in dem der Geschäftspartner die Verdienstmöglichkeit mit Talk Fusion mit einem potenziellen Geschäftspartner bespricht, hat der Geschäftspartner dem Interessenten die aktuellste Version des Talk Fusion-Einkommensüberblicks vorzulegen. Der Einkommensüberblick kann über das Back-Office heruntergeladen werden. Während der Vorstellung muss der Geschäftspartner deutlich machen, dass das Einkommen nicht garantiert ist, und den aktuellen Einkommensüberblick mit dem Interessenten ausführlich besprechen. Verwendet der Geschäftspartner eine Präsentation oder sonstige grafische Darstellung zur Vorstellung des Talk Fusion-Geschäfts gegenüber einem Publikum, muss eine der Folien oder Seiten den aktuellen Einkommensüberblick zeigen und diese Folie bzw. Seite darf keine andere Grafik oder anderen Text enthalten. Der Geschäftspartner muss den Einkommensüberblick mit dem Publikum ausführlich besprechen.

16. Aussagen über den Provisionsplan und das Programm.

Bei der Präsentation oder Besprechung des Talk Fusion-Provisionsplans muss der Geschäftspartner gegenüber dem Interessenten klarstellen, dass der finanzielle Erfolg mit Talk Fusion Engagement, Fleiß und Verkaufsgeschick erfordert. Umgekehrt darf der Geschäftspartner niemals angeben, dass ein Erfolg möglich ist, ohne hart dafür zu arbeiten. Beispiele für Falschdarstellungen in diesem Bereich umfassen insbesondere folgende Aussagen:

- Es ist ein schlüsselfertiges System.
- Das System wird die Arbeit für Sie erledigen.
- Machen Sie den Anfang und Ihre Downline baut sich von alleine auf.

- Melden Sie sich einfach und ich werde Ihre Downline für Sie aufbauen.
- Das Unternehmen macht die ganze Arbeit für Sie.
- Sie brauchen nichts verkaufen.
- Sie müssen lediglich jeden Monat Ihre Produkte kaufen

Dies sind nur einige Beispiele für unzulässige Darstellungen im Hinblick auf den Provisionsplan und das Programm des Unternehmens. Geschäftspartner müssen diese oder andere Zusicherungen, die Interessenten den Eindruck vermitteln könnten, sie könnten auch ohne Engagement, Fleiß und Verkaufsgeschick Erfolg haben, unbedingt vermeiden.

17. Anfragen von Medien.

Geschäftspartnern ist es nicht gestattet, sich mit den Medien über das Geschäft oder die Produkte von Talk Fusion auszutauschen. Sämtliche Anfragen von Medien, darunter Radio- und Fernsehsender, Printmedien, Online-Medien und jegliche andere Medien, sind an die Marketingabteilung von Talk Fusion zu richten.

18. Abwerbverbot.

Geschäftspartnern von Talk Fusion ist es gestattet, an anderen Netzwerk-Marketing-Programmen teilzunehmen. Während der Laufzeit dieses Vertrags und für einen Zeitraum von einem Jahr danach ist es dem Geschäftspartner jedoch untersagt, andere Talk Fusion-Geschäftspartner – mit Ausnahme der von einem Geschäftspartner persönlich gesponserten Downline – direkt oder indirekt für andere Netzwerk-Marketing-Programme zu werben. Der Begriff „werben“ bezeichnet das direkte oder indirekte, tatsächliche oder versuchte Sponsoring, Anwerben, Anmelden, Ermutigen oder anderweitige Einflussnehmen auf einen anderen Talk Fusion-Geschäftspartner zur Anmeldung oder Teilnahme an einem anderen Netzwerk-Marketing-Programm. Dieses Verhalten gilt auch als Werben, wenn der Geschäftspartner auf Anfrage eines anderen Geschäftspartners oder Kunden hin handelt.

Beteiligt sich der Geschäftspartner an einem anderen Geschäft als Talk Fusion oder einem anderen Netzwerk-Marketing-Programm, hat der Geschäftspartner sicherzustellen, dass sein Talk Fusion-Geschäft vollkommen separat und getrennt von allen anderen Geschäften bzw. Netzwerk-Marketing-Programmen geführt wird. Zu diesem Zweck ist es dem Geschäftspartner nicht gestattet:

- Werbematerialien, Verkaufshilfen oder Produkte von Talk Fusion gemeinsam mit oder am gleichen Ort wie Werbematerialien, Verkaufshilfen, Produkte oder Dienstleistungen, die nicht von Talk Fusion stammen, zu präsentieren (ausgenommen von dieser Richtlinie sind Pinterest und ähnliche Social-Media-Seiten)
- die Chance, Produkte oder Dienstleistungen von Talk Fusion potenziellen oder aktuellen Kunden oder Geschäftspartnern in Verbindung mit Programmen, Chancen oder Produkten von anderen Unternehmen als Talk Fusion anzubieten
- Chancen, Produkte und Dienstleistungen, die nicht von Talk Fusion stammen, bei mit Talk Fusion im Zusammenhang stehenden Tagungen, Seminaren, Kongressen, Webinaren, Telefonkonferenzen oder anderen Veranstaltungen anzubieten, zu besprechen oder zu präsentieren

Talk Fusion und der Geschäftspartner stimmen überein, dass Talk Fusion durch jeglichen Verstoß gegen diese Richtlinie ein irreparabler Schaden entsteht, für den es kein angemessenes Rechtsmittel gibt, und dass der Schaden für Talk Fusion einen möglichen Schaden für den Geschäftspartner überwiegt. Daher hat Talk Fusion Anspruch auf sofortige und dauerhafte Unterlassung zur Verhinderung weiterer Verstöße gegen diese Richtlinie.

19. Cross-Sponsoring.

Tatsächliches oder versuchtes Cross-Sponsoring ist strengstens verboten. "Cross-Sponsoring" ist die Bewerbung eines Individuums oder einer Organisation, zu dem/der bereits ein bestehender KundenInnen- oder GeschäftspartnerInnen-Vertrag mit Talk Fusion dokumentiert ist, oder zu dem/der ein solcher Vertrag innerhalb der vorangegangenen sechs Monate innerhalb einer anderen SponserIn-Struktur bestand. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder eines Verwandten, eines Handelsnamens, Firmennamens, falschen Namens, des Namens einer Kapitalgesellschaft, einer

Personengesellschaft, einer Stiftung, einer Bundes-ID-Nummer oder einer fiktiven ID-Nummer, um dies zu umgehen, ist verboten. GeschäftspartnerInnen dürfen andere Talk Fusion GeschäftspartnerInnen nicht erniedrigen, diskreditieren oder diffamieren, um eine/n dritte/n GeschäftspartnerIn abzuwerben, damit dieses Mitglied in der eigenen SponsorIn-Struktur wird. Diese Bedingung verbietet nicht den Wechsel eines Talk Fusion Geschäfts gemäß Abschnitt 34.

Wenn Cross-Sponsoring aufgedeckt wird, muss die Gesellschaft davon unverzüglich in Kenntnis gesetzt werden. Talk Fusion kann Disziplinarmaßnahmen gegen den/die GeschäftspartnerIn einleiten, der die SponsorIn-Struktur gewechselt hat und/oder gegen diejenigen GeschäftspartnerInnen, die zum Cross-Sponsoring ermutigt oder daran teilgenommen haben. Talk Fusion kann unter Umständen auch die gesamte oder einen Teil der betreffenden SponsorIn-Struktur zu seiner ursprünglichen Struktur zurückführen, wenn es die Gesellschaft für gerecht und durchführbar hält. Allerdings ist Talk Fusion nicht dazu verpflichtet, die cross-gesponserte Struktur zurückzuführen und die letztendliche Aufstellung der SponsorIn-Struktur bleibt im alleinigen Ermessen von Talk Fusion. GeschäftspartnerInnen verzichten auf alle Ansprüche und Klageschritte gegen Talk Fusion, die im Zusammenhang mit der Verlagerung der cross-gesponserten Struktur stehen.

20. Umgang mit personenbezogenen Daten.

Erhält der Geschäftspartner personenbezogene Daten von oder über potenzielle Geschäftspartner oder Kunden, liegt es in seiner Verantwortung, diese Daten angemessen zu schützen. Personenbezogene Daten anderer sollten in einem Schredder zerkleinert bzw. permanent gelöscht werden, sobald sie nicht mehr benötigt werden. Personenbezogene Daten sind Daten, die Rückschlüsse auf die Identität einer Person bzw. die Kontaktaufnahme zu dieser zulassen. Dazu gehören unter anderem Informationen über Kunden, Geschäftspartner und Interessenten wie deren Name, Anschrift, E-Mail-Adresse, Telefonnummer, Kreditkartendaten, Sozialversicherungsnummer, Steuernummer oder andere Informationen im Zusammenhang mit diesen Angaben.

21. Vertrauliche Informationen.

„Vertrauliche Informationen“ umfassen insbesondere Informationen zur Identität, Kontaktinformationen und/oder Verkaufsdaten im Zusammenhang mit den Geschäftspartnern bzw. Kunden von Talk Fusion: (a) die im jeweiligen Back-Office enthalten sind oder aus diesem abgeleitet werden können, (b) die aus Berichten abgeleitet werden können, die von Talk Fusion-Geschäftspartnern zur Erleichterung der Durchführung und Verwaltung ihres Talk Fusion-Geschäfts erstellt wurden, oder (c) auf die der Geschäftspartner nur aufgrund seiner Zugehörigkeit zu Talk Fusion Zugriff hat oder von diesen Kenntnis erlangt hat. Vertrauliche Informationen stellen schutzwürdige Geschäfts- bzw. Betriebsgeheimnisse dar und sind ausschließliches Eigentum von Talk Fusion. Sie werden dem Geschäftspartner mit der Verpflichtung zu strengster Vertraulichkeit bereitgestellt. Vertrauliche Informationen dürfen nicht direkt oder indirekt an Dritte weitergegeben oder vom Geschäftspartner für einen anderen Zweck als den Aufbau und die Verwaltung seines unabhängigen Talk Fusion-Geschäfts verwendet werden.

Jeglicher Verstoß gegen diese Richtlinie bedeutet für Talk Fusion einen irreparablen Schaden, für den es kein angemessenes Rechtsmittel gibt. Die Vertragsparteien vereinbaren zudem, dass der Schaden für Talk Fusion einen möglichen Schaden für den Geschäftspartner überwiegt, wenn dem Unternehmen ein Unterlassungsanspruch gewährt wird. Daher hat Talk Fusion Anspruch auf sofortigen und dauerhaften sonstigen Rechtsschutz zur Verhinderung weiterer Verstöße gegen diese Richtlinie.

22. Produktvorräte und Bonuskäufe.

Geschäftspartnern ist es untersagt, einen Bestand an Talk Fusion-Produkten für den Weiterverkauf anzulegen. Nach dem Kauf kann der Kunde über das Internet auf die Produkte zugreifen. Darüber hinaus sind Bonuskäufe strengstens untersagt. Ein Bonuskauf ist der Kauf von Produkten zu anderen Zwecken als dem Weiterverkauf oder der Verwendung in gutem Glauben sowie jegliche andere Mechanismen oder Vorrichtungen, um sich für die Beibehaltung eines Rangs, die Erlangung eines höheren Rangs, Anreize, Preise, Provisionen oder Bonusse zu qualifizieren, die sich nicht auf den Erwerb von Produkten in gutem Glauben durch den Verbraucher für die tatsächliche Nutzung zurückführen lassen.

23. Handeln von verbundenen Parteien und Haushaltsmitgliedern.

Der Begriff „Geschäftseinheit“ bezeichnet jede Gesellschaft, Personengesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Treuhandgesellschaft oder andere juristische Person, die ein unabhängiges Talk Fusion-Geschäft besitzt oder betreibt. Der Begriff „verbundene Partei“ bezeichnet jede Einzelperson, Personengesellschaft, Treuhandgesellschaft, Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder andere juristische Person, die über eine Kapitalbeteiligung an oder Managementverantwortung für eine Geschäftseinheit verfügt.

Eine Geschäftseinheit und jede verbundene Partei ist zur Einhaltung des Vertrags verpflichtet. Sollte eine Geschäftseinheit bzw. eine verbundene Partei gegen den Vertrag verstoßen, kann Talk Fusion Disziplinarmaßnahmen gegen die Geschäftseinheit bzw. gegen beliebige oder alle verbundenen Parteien verhängen. Sollte darüber hinaus ein Haushaltsmitglied eines Geschäftspartners durch sein Verhalten gegen den Vertrag verstoßen, kann das Verhalten des Haushaltsmitglieds dem Geschäftspartner angelastet werden.

24. Negative Äußerungen.

Beschwerden und Bedenken zu Talk Fusion sollten an die Kundendienstabteilung gerichtet werden. Geschäftspartner dürfen Talk Fusion nicht verunglimpfen, sich herablassend über Talk Fusion äußern oder negative Bemerkungen gegenüber Dritten oder anderen Geschäftspartnern über Talk Fusion, seine Eigentümer, Geschäftsführer, Direktoren, Führungskräfte, andere Talk Fusion-Geschäftspartner, den Marketing- und Provisionsplan oder die Geschäftsleitung, leitenden Angestellten und Mitarbeiter von Talk Fusion machen. Streitigkeiten oder Meinungsverschiedenheiten zwischen Geschäftspartnern und Talk Fusion werden über das Streitbeilegungsverfahren beigelegt und das Unternehmen und die Geschäftspartner vereinbaren ausdrücklich, sich im Internet oder einem anderen öffentlichen Forum nicht herablassend über einander zu äußern, sich zu diskreditieren oder kritisieren.

25. Anpassung von Bonussen und Provisionen.

Eine Vergütung für Produktverkäufe wird zugeteilt, wenn die geltenden Retoure-, Rückkauf- und Rückbuchungszeiträume für die jeweiligen Produktverkäufe abgelaufen sind. Wird ein Produkt zur Rückerstattung an Talk Fusion zurückgesendet oder vom Unternehmen zurückgekauft oder findet eine Rückbuchung statt, wird die Vergütung für das zurückgesendete oder zurückgekaufte Produkt vom Unternehmen zurückgefordert. Eine nicht zugeteilte Vergütung wird den übergeordneten Geschäftspartnern, die Bonusse und Provisionen für die Verkäufe der zurückerstatteten Produkte erhalten haben, in dem Monat abgezogen, in dem die Rückerstattung oder die Rückbuchung erfolgt, sowie anschließend in jedem weiteren Zahlungszeitraum, bis die Provision vollständig zurückgezahlt wurde.

Der Provisionsplan von Talk Fusion sieht eine Auszahlung von bis zu 60 % des gesamten Umsatzvolumens des Unternehmens als Provisionen und Bonusse an unabhängige Geschäftspartner vor. Sollte die Berechnung für eine Auszahlung einen Gesamtbetrag von mehr als 60 % des Umsatzvolumens ergeben, werden die Teambonusse anteilmäßig angepasst, sodass die Gesamtauszahlung (alle Bonusse und Provisionen) nicht mehr als 60 % des Umsatzvolumens beträgt.

Talk Fusion behält sich das Recht vor, die Vergütung eines Geschäftspartners vorzuenthalten oder zu reduzieren, wenn das Unternehmen dies zur Erfüllung einer Pfändung oder eines Gerichtsbeschlusses für notwendig erachtet, in deren Rahmen Talk Fusion aufgefordert wird, eine solche Vergütung einzubehalten, auszusetzen oder an eine dritte Partei umzuleiten.

26. Rückgabe von Waren und Verkaufshilfen durch Geschäftspartner bei Kündigung oder Beendigung.

Bei Kündigung oder Beendigung eines Geschäftspartnervertrags kann der Geschäftspartner die verfügbaren Produkte und Verkaufstools zurückgeben, die er persönlich innerhalb der letzten 12 Monate vor dem Datum der Kündigung von Talk Fusion erworben hat (die Frist von einem Jahr gilt nicht für Bewohner von Maryland, Massachusetts, Wyoming und Puerto Rico), solange sich die Waren im aktuell verkaufsfähigen Zustand befinden. Nachdem das Unternehmen die Waren zurückerhalten und deren verkaufsfähigen Zustand bestätigt hat, erhält der Geschäftspartner eine Erstattung für 90 % der Nettokosten des ursprünglichen Kaufpreises. Versand- und Bearbeitungsgebühren werden nicht erstattet. Wenn

die Käufe über eine Kreditkarte getätigt wurden, erfolgt die Rückerstattung auf dasselbe Konto. Waren befinden sich im „aktuell verkaufsfähigen Zustand“, wenn sie ungeöffnet und unbenutzt sind und ihre Verpackung und Kennzeichnung nicht geändert oder beschädigt wurde. Waren befinden sich nicht im aktuell verkaufsfähigen Zustand, wenn sie zum Zeitpunkt des Verkaufs eindeutig als nicht retournierbar oder als Restposten, Auslaufware oder Saisonposten ausgewiesen wurden oder sie ihre kaufmännisch vertretbare Nutzungs- oder Haltbarkeitsdauer überschritten haben. Die Ware muss innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum der Kündigung/Beendigung zurückgesandt werden. Die Gebühren für das Back-Office und die bereitgestellte replizierte Website sind nicht erstattungsfähig, sofern geltendes Recht nichts anderes erfordert.

27. Stornierung der Bestellung.

Gemäß dem Bundes- und Landesgesetz der USA sind Geschäftspartner verpflichtet, ihre Einzelhandelskunden darauf hinzuweisen, dass diese zehn Werktage Zeit haben (dies gilt auch für Einwohner von Alaska, die normalerweise fünf Werktage für den Widerruf haben. Einwohner von North Dakota ab 65 Jahre haben hierfür 15 Tage Zeit), um ihren ursprünglichen Kauf zu widerrufen und eine vollständige Erstattung zu erhalten, sofern sie die Produkte im Wesentlichen im selben guten Zustand wie bei der Lieferung zurücksenden. Geschäftspartner haben ihre Kunden mündlich von diesem Recht in Kenntnis zu setzen.

28. Einwohner von Montana.

Einwohner von Montana können ihren Vertrag als unabhängiger Geschäftspartner innerhalb von 15 Tagen ab dem Datum der Anmeldung widerrufen und ihre Geschäftspartner-Ausstattung sowie jegliche vom Unternehmen erworbenen Verkaufstools und Produkte zurückgeben und erhalten bei Einhaltung dieser Frist eine vollständige Rückerstattung.

29. Disziplinarstrafen.

Ein Verstoß gegen den Vertrag, jegliches illegales, betrügerisches, irreführendes oder unmoralisches Geschäftsverhalten und jegliche Handlung oder Unterlassung durch einen Geschäftspartner, bei der das Unternehmen Grund zu der Annahme hat, dass sie seinen Ruf oder Unternehmenswert schädigt, kann die Aussetzung oder Beendigung des Talk Fusion-Geschäfts des Geschäftspartners nach sich ziehen bzw. eine andere Disziplinarstrafe, die Talk Fusion zur Ahndung des Fehlverhaltens als angemessen erachtet. Hält Talk Fusion dies für angemessen, kann das Unternehmen auf Schadenersatz oder sonstigen Rechtsschutz klagen.

30. Entschädigung.

Der Geschäftspartner erklärt sich einverstanden, Talk Fusion für jegliche Kosten, Ausgaben, Rückerstattungen an Verbraucher, Geldbußen, Sanktionen, Schäden, Vergleiche oder Zahlungen jedweder Art schadlos zu halten, die Talk Fusion aus oder im Zusammenhang mit einer Handlung oder Unterlassung eines Geschäftspartners entstehen, die illegal, betrügerisch, irreführend, fahrlässig oder unmoralisch ist oder gegen diesen Vertrag verstößt. Talk Fusion kann entscheiden, seinen Anspruch auf Schadloshaltung durch Einbehaltung der dem Geschäftspartner geschuldeten Vergütung auszuüben. Dieses Recht zur Aufrechnung stellt jedoch nicht das alleinige Mittel von Talk Fusion zur Zurückerlangung oder Einholung von Talk Fusion geschuldeten Mitteln im Rahmen seines Anspruchs auf Schadloshaltung dar.

31. Folgen einer Kündigung.

Wird das Geschäft eines Geschäftspartners aus beliebigem Grund gekündigt, verliert dieser sämtliche seiner Rechte, Vorteile und Privilegien. Dies beinhaltet auch das Recht, sich selbst als unabhängiger Geschäftspartner von Talk Fusion zu präsentieren, Produkte und Dienstleistungen von Talk Fusion zu verkaufen und das Recht auf Provisionen, Bonusse oder sonstige Einkünfte, das sich aus seiner eigenen Vertriebstätigkeit oder der Vertriebstätigkeit und sonstigen Tätigkeiten des Geschäftspartners und der ehemaligen Downline-Vertriebsorganisation des Geschäftspartners ergeben. Im Falle einer Kündigung des Geschäfts eines Geschäftspartners werden die Gebühren für die Geschäftspartner-Ausstattung und die Verlängerungsgebühr weder ganz noch teilweise zurückerstattet.

32. Freiwillige Kündigung.

Teilnehmer an diesem Netzwerk-Marketing-Plan sind berechtigt, diesen jederzeit und aus beliebigem Grund zu kündigen. Die Kündigung muss schriftlich an das Unternehmen an seiner Hauptgeschäftsadresse gerichtet werden oder durch Kündigung des Geschäfts über das Back-Office erfolgen. Die schriftliche Kündigung muss die Unterschrift des Geschäftspartners, seinen Namen in Druckschrift, seine Adresse und die Talk Fusion-ID-Nummer enthalten. Wenn ein Geschäftspartner zudem Produkte abonniert hat, läuft das Produkt-Abonnement des Geschäftspartners weiter, sofern der Geschäftspartner nicht ausdrücklich ebenfalls die Kündigung seines Abonnements anfordert. Ein Geschäftspartner kann sein Talk Fusion-Geschäft auch freiwillig kündigen, indem er seinen Vertrag zum Verlängerungstermin nicht verlängert oder seine Zustimmung zum Vertrag elektronisch entzieht.

Sollte ein unabhängiger Geschäftspartner oder Kunde mit dem ursprünglichen Kauf eines Produktpakets unzufrieden sein, bietet Talk Fusion eine ab Kaufdatum zehn (10) Tage lang gültige Geld-zurück-Garantie (sofern es keine anderslautenden gesetzlichen Vorschriften gibt). Bitte beachten Sie, dass jährliche Verlängerungsgebühren, Produktpaket-Upgrades, Überweisungsgebühren sowie Umsatz- und Dienstleistungssteuern nicht erstattet werden. Ein Antrag auf Erstattung des Kaufpreises stellt einen aus freien Stücken erteilten Kündigungsauftrag seitens des Käufers dar. Alle Rückerstattungen werden innerhalb von 7 Werktagen nach Eingang der Widerrufsbestätigung beim Kunden bearbeitet.

33. Kündigung bei Inaktivität.

Verdient ein Geschäftspartner sechs aufeinanderfolgende Monate keine Provision, werden sein unabhängiger Geschäftspartnervertrag und sein Talk Fusion-Geschäft aufgrund von Inaktivität gekündigt. Wenn ein Geschäftspartner zudem Produkte des Unternehmens abonniert hat, läuft das monatliche Abonnement des Geschäftspartners weiter, sofern der Geschäftspartner nicht ausdrücklich ebenfalls die Kündigung seines Abonnements anfordert. Der ehemalige Geschäftspartner wird dann als Einzelhandelskunde eingestuft. Möchte sich der ehemalige Geschäftspartner erneut als Geschäftspartner registrieren, muss er einen neuen Antrag einreichen und wird ganz unten in der Zweifachstruktur eingestuft. Bitte beachten Sie: Geschäftspartner, die ihren monatlichen Nutzungsplan für mindestens 1 Jahr im Voraus bezahlt haben, werden während der Laufzeit ihres Plans nicht als Kunden klassifiziert.

34. Geschäftsübertragung.

Geschäftspartner mit einem guten Verhältnis zum Unternehmen, die ihr Geschäft veräußern oder übertragen möchten, benötigen die vorherige schriftliche Genehmigung von Talk Fusion, bevor das Geschäft übertragen werden kann. Der Antrag auf die Übertragung eines Geschäfts muss schriftlich an support@talkfusion.com erfolgen. Es liegt im Ermessen von Talk Fusion, die Veräußerung oder die Übertragung eines Geschäfts zu genehmigen, eine solche Genehmigung darf jedoch nicht ohne guten Grund vorenthalten werden. Unterliegt das Geschäft jedoch disziplinarischen Auflagen, einer Aussetzung oder einem Disziplinarverfahren, ist die Übertragung eines Geschäfts erst gestattet, wenn die Disziplinarsache geklärt wurde. Vor der Übertragung eines Geschäfts an einen Dritten hat der Geschäftspartner Talk Fusion das Vorkaufsrecht für den Erwerb des Geschäfts zu den gleichen Bedingungen wie mit der Drittpartei vereinbart anzubieten. Das Unternehmen hat zehn Tage Zeit, sein Vorkaufsrecht auszuüben.

35. Übertragung nach dem Tod eines Geschäftspartners.

Ein Geschäftspartner kann sein Geschäft seinen Erben hinterlassen. Da Talk Fusion Provisionen nicht unter mehreren Begünstigten oder Empfängern aufteilen kann, müssen die Begünstigten oder Empfänger eine Geschäftseinheit (Gesellschaft, GmbH, Personengesellschaft usw.) bilden, sodass Talk Fusion das Geschäft und die Provisionen auf die Geschäftseinheit übertragen kann. Im Falle einer testamentarischen Übertragung eines Talk Fusion-Geschäfts muss der Begünstigte Talk Fusion eine notariell beglaubigte Testamentsvollstreckerbestellung und schriftliche Anweisungen des Nachlassverwalters oder eine gerichtliche Verfügung vorlegen, die Anweisungen über den ordnungsgemäßen Umgang mit dem Geschäft enthält. Der Begünstigte muss Talk Fusion zudem innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum, an dem das Geschäft mit dem Nachlass auf den Begünstigten übertragen wird, einen unterzeichneten Talk Fusion-Vertrag zukommen lassen. Geschieht dies nicht, wird das Geschäft gekündigt.

36. Aufteilung eines Geschäfts bei Scheidung.

Talk Fusion ist nicht in der Lage, Provisionen unter mehreren Parteien zu verteilen oder eine Downline-Organisation entsprechend aufzuteilen. In Scheidungssachen muss das Geschäft daher im Rahmen von Vergleichen oder Scheidungsurteilen in seiner Gesamtheit an eine Partei übertragen werden. Talk Fusion erkennt den geschiedenen Ehepartner als Eigentümer des Geschäfts an, dem das Geschäft im Rahmen einer rechtsverbindlichen Vergleichsvereinbarung oder gerichtlichen Entscheidung zugesprochen wird. Der geschiedene Ehepartner, dem das Geschäft zugesprochen wird, muss Talk Fusion ebenfalls innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum, an dem die Scheidung rechtskräftig wird, einen unterzeichneten Talk Fusion-Vertrag zukommen lassen. Geschieht dies nicht, wird das Geschäft gekündigt.

37. Auflösung einer Geschäftseinheit.

Talk Fusion ist nicht in der Lage, Provisionen unter mehreren Parteien zu verteilen oder eine Downline-Organisation entsprechend aufzuteilen. Sollte eine Geschäftseinheit, die ein Talk Fusion-Geschäft betreibt, aufgelöst werden, müssen die Eigentümer der Geschäftseinheit das Unternehmen daher darüber informieren, welche Partei das Geschäft ordnungsgemäß erhalten soll. Das Talk Fusion-Geschäft muss einer Einzelperson oder juristischen Person übertragen werden, die zuvor vom Unternehmen als Eigentümer der Geschäftseinheit anerkannt wurde. Das Unternehmen kann das Geschäft nicht unter mehreren Parteien aufteilen oder separate Provisionszahlungen tätigen. Sollte die Geschäftseinheit die Veräußerung oder Übertragung ihres Talk Fusion-Geschäfts wünschen, muss diese in Übereinstimmung mit Richtlinie 34 erfolgen. Darüber hinaus muss der Empfänger des Talk Fusion-Geschäfts dem Unternehmen ebenfalls innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum, an dem die Geschäftseinheit aufgelöst wurde, einen unterzeichneten Talk Fusion-Vertrag zukommen lassen. Geschieht dies nicht, wird das Talk Fusion-Geschäft gekündigt.

38. Verleitung von Geschäftspartnern zum Verstoß gegen die Richtlinie.

Geschäftspartner dürfen andere Geschäftspartner in keiner Weise zum Verstoß gegen diese Richtlinie verleiten, sie dazu ermutigen oder sie dabei unterstützen.

39. Meldung von Fehlern oder Unstimmigkeiten.

Sollte ein Geschäftspartner der Meinung sein, dass ein Fehler oder eine Unstimmigkeit bei seiner Vergütung, der Struktur oder Zusammensetzung seiner Downline-Organisation oder ein sonstiger Fehler durch das Unternehmen vorliegt, der sich auf sein Einkommen auswirkt, liegt es in der Verantwortung des Geschäftspartners, das Unternehmen schriftlich spätestens 60 Tage nach dem Datum, an dem der Fehler aufgetreten ist, davon in Kenntnis zu setzen. Obwohl Talk Fusion sich nach besten Kräften bemüht, Fehler zu korrigieren, haftet das Unternehmen nicht für die Korrektur von Fehlern, die Durchführung von Änderungen oder die finanzielle Entschädigung für Fehler, die mehr als 60 Tage nach dem Auftreten des Fehlers gemeldet werden.

40. Internationale Tätigkeit.

Geschäftspartnern ist es nicht gestattet, die Produkte von Talk Fusion in internationalen Märkten zu verkaufen oder Geschäftstätigkeiten jeglicher Art in anderen Ländern nachzugehen, in denen das Unternehmen nicht offiziell den Geschäftsbetrieb genehmigt hat.

41. Streitbeilegung.

Das folgende umfassende Vorgehen zur Streitbeilegung gilt für sämtliche Streitigkeiten zwischen Geschäftspartnern und dem Unternehmen:

- a. Vertrauliche Schlichtung.** Vor Klageerhebung für Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag oder dem Talk Fusion-Geschäft ergeben, haben die Parteien in gutem Glauben zu versuchen, die Streitigkeit durch vertrauliche unverbindliche Schlichtung beizulegen. Dies gilt vorbehaltlich der in diesen Richtlinien dargelegten Ausnahmen. Als Schlichter wird eine Person ernannt, die für beide Parteien akzeptabel ist. Sollten sich die Parteien nicht innerhalb von 30 Tagen ab dem Datum, an dem die beschwerdeführende Partei einen schriftlichen Schlichtungsantrag bei der anderen Partei einreicht, auf einen Schlichter einigen können, muss die

beschwerdeführende Partei die American Arbitration Association („AAA“) um die Ernennung eines Schlichters ersuchen. Die Schlichtung muss innerhalb von 90 Tagen ab dem Datum, an dem die beschwerdeführende Partei einen schriftlichen Schlichtungsantrag bei der anderen Partei einreicht, erfolgen. Die Gebühren und Kosten des Schlichters sowie die Kosten für die Durchführung der Schlichtung werden zu gleichen Teilen zwischen den Parteien aufgeteilt. Jede Partei hat ihren Anteil an den zu erwartenden gemeinsamen Gebühren und Kosten mindestens 10 Tage vor der Schlichtung zu entrichten. Jede Partei trägt ihre eigenen Anwaltskosten, Kosten und Aufwendungen im Zusammenhang mit der Durchführung von und Teilnahme an der Schlichtung. Für Forderungen über 15.000,00 US-Dollar oder mehr müssen beide Parteien und der Schlichter persönlich am selben Standort in Brandon, Florida bei der Schlichtung anwesend sein und diese darf nicht mehr als zwei Werktage in Anspruch nehmen, sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren. Für Forderungen von weniger als 15.000,00 US-Dollar kann die Schlichtung telefonisch erfolgen. Sollten sich beide Parteien darauf einigen, kann diese jedoch auch persönlich abgehalten werden. In diesem Fall darf sie nicht mehr als zwei Werktage in Anspruch nehmen, sofern die Parteien nichts anderes vereinbaren. Die Parteien vereinbaren, sich bei Forderungen von weniger als 15.000,00 US-Dollar bei der Schlichtung nicht durch einen Rechtsanwalt vertreten zu lassen. Ist jedoch eine der Parteien Rechtsanwalt, der im eigenen Namen handelt, hat die andere Partei das Recht, sich ebenfalls bei der Schlichtung durch ihren Rechtsanwalt vertreten zu lassen.

b. Vertrauliches Schiedsverfahren. Sofern nicht anders in diesem Vertrag angegeben, sind Streitigkeiten und Forderungen über 15.000,00 US-Dollar oder mehr, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag, einer Vertragsverletzung oder dem Talk Fusion-Geschäft ergeben und nicht durch Schlichtung beigelegt werden können, durch ein verbindliches vertrauliches Schiedsverfahren beizulegen. Die Parteien verzichten auf ihr Recht auf ein Schwurgerichtsverfahren oder einen Gerichtsprozess. Der Antrag auf ein Schiedsverfahren ist bei der American Arbitration Association einzureichen und das Schiedsverfahren wird von dieser geführt. Dabei sind die „Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures“ der AAA, welche auf der AAA-Website unter www.adr.org verfügbar sind, zu befolgen. Geschäftspartner können die Zusendung einer Kopie der „Commercial Arbitration Rules and Mediation Procedures“ der AAA per E-Mail bei der Kundendienstabteilung von Talk Fusion anfordern. Ungeachtet der Vorschriften der AAA und sofern nicht ausdrücklich von den Parteien anders vereinbart, gilt für jegliches Schiedsverfahren Folgendes:

- Es findet grundsätzlich das US-Beweisrecht („Federal Rules of Evidence“) Anwendung
- Den Parteien stehen sämtliche Rechte auf Auskunftserteilung gemäß dem US-Prozessrecht („Federal Rules of Civil Procedure“) zu
- Die Parteien sind berechtigt, Anträge gemäß den Regeln 12 und/oder 56 des US-Prozessrecht („Federal Rules of Civil Procedure“) zu stellen
- Sämtliche Angelegenheiten im Zusammenhang mit einem Schiedsverfahren, einschließlich der Durchsetzbarkeit dieser Bestimmung zum Schiedsverfahren, werden durch das US-Schiedsrecht („Federal Arbitration Act“) geregelt. Alle anderen Angelegenheiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag oder dem Talk Fusion-Geschäft ergeben, unterliegen den Gesetzen des US-Bundesstaates Florida unter Ausschluss des Kollisionsrechts
- Die Anhörung im Rahmen des Schiedsverfahrens beginnt spätestens 365 Tage nach Benennung des Schiedsrichters und darf nicht mehr als fünf Werktage in Anspruch nehmen
- Den Parteien wird gleich viel Zeit zur Darlegung ihrer jeweiligen Argumente eingeräumt

Alle Schiedsverfahren werden an einem von den Parteien ausgewählten Ort abgehalten. Sofern sich die Parteien nicht auf einen geeigneten Ort einigen können, findet das Schiedsverfahren in dem Landkreis statt, in dem der Schiedsbeklagte ansässig ist (bei Personen) oder seinen Geschäftssitz hat (bei Geschäftseinheiten). Die Parteien sind berechtigt, in beiderseitigem Einvernehmen einen Schiedsrichter

zu wählen. Falls sich die Parteien nicht innerhalb von 60 Tagen ab dem Datum, an dem der Antrag auf das Schiedsverfahren eingereicht wird, auf einen Schiedsrichter einigen können, hat der Antragsteller die AAA um die Ernennung eines Schiedsrichters zu ersuchen. Die am Schiedsverfahren beteiligten Parteien tragen ihre eigenen Kosten und Aufwendungen für das Schiedsverfahren, einschließlich jeglicher Anwaltskosten und Einreichungsgebühren. Die Entscheidung des Schiedsrichters ist endgültig und für die Parteien bindend und kann, falls erforderlich, von einem für eine der Parteien zuständigen Gericht rechtskräftig festgestellt werden. Diese Schiedsvereinbarung besteht auch nach Kündigung oder Beendigung des Vertrags fort.

Die Parteien, ihre jeweiligen Vertreter und Anwälte sowie der Schiedsrichter verpflichten sich zur Wahrung der Vertraulichkeit des Schiedsverfahrens und dürfen die folgenden Informationen nicht gegenüber Dritten offenlegen:

- den Inhalt, den zugrunde liegenden Sachverhalt oder die Grundlage für die Streitigkeit oder Forderung
- das Wesen oder den Inhalt von Vergleichsangeboten oder -besprechungen oder anderen Angeboten im Zusammenhang mit der Streitigkeit
- die Schriftsätze, den Inhalt der Schriftsätze und die Beweismittel zu den Schriftsätzen, die bei einem Schiedsverfahren eingereicht wurden
- den Inhalt jeglicher Zeugenaussage oder anderer Beweismittel, die bei einem Schiedsverfahren vorgetragen werden oder durch Beweiserhebung im Schiedsverfahren zu Tage kommen
- die Bedingungen oder der Betrag eines Schiedsspruchs
- die Entscheidungen des Schiedsrichters zu den materiellen und verfahrensrechtlichen Fragen des Falles

c. Pauschalierter Schadenersatz für die Verletzung von Geheimhaltungspflichten. Sollte eine Partei ihre Geheimhaltungspflichten im Rahmen der Richtlinien für die Schlichtung oder das Schiedsverfahren verletzen, erleidet die Partei, welche die Vertragsverletzung nicht verschuldet, eine erhebliche Schädigung ihres Rufs und Unternehmenswerts, die nicht ohne weiteres beziffert werden kann. Im Falle einer Verletzung der Geheimhaltungspflichten durch eine Partei, ihre Rechtsanwälte oder Vertreter hat die nicht verletzende Partei daher Anspruch auf pauschalierten Schadenersatz in der Höhe von 25.000,00 US-Dollar pro Verletzung. Jede Offenlegung eines Vorwurfs, Schriftsatzes, einer Forderung oder eine anderweitige unrechtmäßige Offenlegung stellt eine separate Verletzung dar. Die Parteien vereinbaren, dass dieser pauschalierte Schadenersatz angemessen ist, und verzichten auf jegliche Ansprüche und Rechtsmittel, dass dieser Strafcharakter hat. Die Geheimhaltungspflichten in dieser Richtlinie zur Streitbeilegung hindern eine Partei oder ihren Anwalt nicht daran, eine Forderung in gutem Glauben mit einer Person zu besprechen, um zu bestimmen, ob diese Zeuge der Handlung war, und um gegebenenfalls eine relevante Zeugenaussage von diesem Zeugen einzuholen, oder daran, urkundliche oder sonstige Beweismittel zu besprechen oder vorzulegen, um den Zeugen auf geeignete Weise auf die Aussage vorzubereiten oder um zu ermitteln, inwieweit der Zeuge Kenntnis von den für den Fall relevanten Sachverhalten hat. Jedoch ist es den Parteien nicht gestattet, dem Zeugen oder potenziellen Zeugen Kopien jeglicher Dokumente, Beweismittel oder Schriftsätze im Zusammenhang mit der Angelegenheit zu überlassen.

d. Nicht der Schlichtung unterliegende Streitigkeiten

- **Sonstiger Rechtsschutz.** Ungeachtet der vorstehenden Schiedsvereinbarung hindert nichts in dem Vertrag eine der Parteien daran, bei einem Gericht eine einstweilige Unterlassung oder eine einstweilige oder endgültige gerichtliche Verfügung oder sonstigen Rechtsschutz zu beantragen oder zu erwirken, um das geistige Eigentum der Partei, ihre Geschäftsgeheimnisse bzw. ihre vertraulichen Informationen zu schützen und zu bewahren, insbesondere die Durchsetzung ihrer Rechte gemäß den vertraglichen Bestimmungen zum Abwerbeverbot.
- **Schadenersatzansprüche unter 15.000,00 US-Dollar.** Ansprüche auf Schadenersatz in Höhe von weniger als 15.000,00 US-Dollar unterliegen nicht den Bestimmungen zum Schiedsverfahren in diesem Vertrag (aber

den Bestimmungen zur Schlichtung, Zuständigkeit und zum Gerichtsstand). Die obsiegende Partei bei jeglichen Rechtsstreitigkeiten mit Forderung nach Schadenersatz in Höhe von weniger als 15.000,00 US-Dollar hat Anspruch auf die Erstattung angemessener Anwaltsgebühren und Verfahrenskosten.

- **Geringfügige Ansprüche.** Bei geringfügigen Ansprüchen kann sich ein Partner an die für Bagatellsachen zuständige Instanz in dem Land wenden, in dem er/sie wohnhaft ist. In diesem Fall muss kein Schlichtungsverfahren durchlaufen werden, solange es sich hierbei um das einzige Forum handelt, in dem der Anspruch geltend gemacht wurde.
- **Durchsetzung eines Schiedsspruchs.** Eine Partei kann bei einem Gericht die gerichtliche Durchsetzung eines Schiedsspruches beantragen. Die Parteien unterwerfen sich im Hinblick auf die Durchsetzung eines Schiedsspruches der ausschließlichen Gerichtsbarkeit und dem Gerichtsstand der Gerichte in Hillsborough County im US-Bundesstaat Florida oder dem United States District Court, Middle District of Florida, Tampa Division. Sollte eine Klage auf die Durchsetzung eines Schiedsspruches eingereicht werden, hat die obsiegende Partei der Klage Anspruch auf die Erstattung angemessener Anwaltsgebühren und Verfahrenskosten.

e. Verzicht auf Sammelklagen. Jegliche Streitigkeiten, die aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag oder mit dem Talk Fusion-Geschäft entstehen, sind einzeln vorzubringen und zu behandeln. Die Parteien verzichten auf ihre Rechte zur Beantragung eines Schieds- oder Gerichtsverfahrens gegen die andere Partei bzw. ihre jeweiligen Eigentümer, Geschäftsleiter, leitenden Angestellten und Vertreter im Rahmen einer Sammelklage.

f. Pauschalierter Schadenersatz. Die Parteien stimmen darin überein, dass im Falle einer unrechtmäßigen Kündigung eines Geschäftspartnervertrags bzw. des unabhängigen Geschäfts eines Geschäftspartners der damit verbundene Schaden äußerst schwierig zu ermitteln ist. Aus diesem Grund vereinbaren die Parteien, dass – sollte sich die unfreiwillige Kündigung des Geschäftspartnervertrags bzw. der Verlust des unabhängigen Geschäfts eines Geschäftspartners unter einer beliebigen Rechtstheorie als unrechtmäßig erweisen oder als unrechtmäßig gelten – ein pauschalierter Schadenersatz das einzige Rechtsmittel des Geschäftspartners darstellt.

Dieser wird wie folgt berechnet:

- Für Geschäftspartner bis zum Provisionsrang Double Diamond gilt ein pauschalierter Schadenersatz in Höhe des Bruttoeinkommens, das der Geschäftspartner entsprechend dem Talk Fusion-Provisionsplan in den zwölf (12) Monaten unmittelbar vor der Kündigung verdient hat.
- Für Geschäftspartner mit dem Provisionsrang Triple Diamond bis Presidential Blue Diamond gilt ein pauschalierter Schadenersatz in Höhe des Bruttoeinkommens, das der Geschäftspartner entsprechend dem Talk Fusion-Provisionsplan in den achtzehn (18) Monaten unmittelbar vor der Kündigung verdient hat.
- Für Geschäftspartner mit dem Provisionsrang Ambassador Blue Diamond bis Imperial Blue Diamond gilt ein pauschalierter Schadenersatz in Höhe des Bruttoeinkommens, das der Geschäftspartner entsprechend dem Talk Fusion-Provisionsplan in den vierundzwanzig (24) Monaten unmittelbar vor der Kündigung verdient hat.

Das Bruttoeinkommen umfasst Provisionen und Bonusse, die der Geschäftspartner entsprechend dem Talk Fusion-Provisionsplan verdient hat, sowie Einzelhandelsumsätze, die der Geschäftspartner durch den Verkauf von Talk Fusion-Produkten verdient hat. Solche Einzelhandelsumsätze müssen jedoch belegt werden, indem der Geschäftspartner dem Unternehmen genaue Kopien der vollständig und korrekt ausgefüllten Kundenbelege bereitstellt, die der Geschäftspartner dem Kunden zum Zeitpunkt des Verkaufs ausgestellt hat. Die Parteien vereinbaren, dass der vorangehende Ansatz zur Berechnung des pauschalierten Schadenersatzes fair und angemessen ist.

Der Provisionsrang eines Geschäftspartners ist der Rang oder Titel, bei dem er sich tatsächlich für eine Vergütung im Rahmen des Talk Fusion-Provisionsplans während eines Zahlungszeitraums qualifiziert. Im Sinne dieser Richtlinie ist der für die Ermittlung des Provisionsrangs eines Geschäftspartners relevante Zahlungszeitraum der Zahlungszeitraum, während dessen das Geschäft des Geschäftspartners ausgesetzt oder gekündigt wird, je nachdem, was zuerst eintritt. Der „Provisionsrang“ unterscheidet sich vom „Anerkennungsrang“. Der Anerkennungsrang ist der höchste Titel oder Rang, gemäß dem ein Geschäftspartner im Rahmen des Talk Fusion-Provisionsplans jemals bezahlt wurde.

g. Verzichtserklärung. In Bezug auf jegliche Klagen, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag ergeben, verzichten die Parteien auf jegliche Ansprüche im Zusammenhang mit zufälligen und Folgeschäden, selbst wenn die andere Partei über die Wahrscheinlichkeit eines solchen Schadens in Kenntnis gesetzt wurde. Die Parteien verzichten darüber hinaus auf sämtliche Ansprüche auf Schadenersatz mit abschreckender Wirkung oder Strafschadenersatz.

h. Geltendes Recht, Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand. Ausschließliche Gerichtsbarkeit und Gerichtsstand in Bezug auf jegliche Streitigkeiten, die sich aus oder im Zusammenhang mit diesem Vertrag oder aus der Geschäftsbeziehung zwischen den Parteien ergeben und nicht dem Schiedsverfahren unterliegen, ist Hillsborough County im US-Bundesstaat Florida und der United States District Court, Middle District of Florida (Tampa Division). Jegliche Klagen bei Gericht unterliegen den Gesetzen des US-Bundesstaates Florida.

i. Einwohner von Louisiana. Ungeachtet des Vorstehenden und der oben dargelegten Bestimmung zum Schiedsverfahren sind Einwohner des US-Bundesstaates Louisiana berechtigt, eine Klage bei dem Gericht ihres Heimatstaates und gemäß den Gesetzen von Louisiana einzureichen.