

# **EUROPÄISCHER VERHALTENS- CODEX FÜR DEN DIREKTVERTRIEB ( E V D )**

## **A. Grundsätzliche Bemerkungen**

- 1. Der Europäische Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb enthält über die bestehenden gesetzlichen Regelungen hinausgehende Leitsätze, nach denen sich die Direktvertriebsunternehmen auf dem Markt verhalten. Diese Leitsätze sollen die guten Sitten im Direktvertrieb fördern. Sie regeln das Verhalten der Direktvertriebsunternehmen gegenüber dem Verbraucher, gegenüber den eigenen Außendienstmitarbeitern und gegenüber Mitbewerbern.**
- 2. Die Direktvertriebsunternehmen stellen insbesondere über ihre Außendienstmitarbeiter und Berater sicher, daß sich diese im Umgang mit dem Verbraucher als dem potentiellen Kunden einwandfrei und korrekt verhalten.**
- 3. Den Direktvertriebsunternehmen obliegen spezielle Verantwortlichkeiten gegenüber ihren Außendienstmitarbeitern und Beratern als den Leistungsträgern im Direktvertrieb, die aus den Besonderheiten ihrer Tätigkeit entspringen. Diese Verantwortlichkeiten beziehen sich auf die Mitarbeitergewinnung, ihre interne Aus- und Weiterbildung, sowie die Gestaltung und Beendigung des Vertragsverhältnisses.**
- 4. Die Direktvertriebsunternehmen verpflichten sich im Umgang untereinander nach den Grundsätzen strikter Lauterkeit und fairen Leistungswettbewerbs zu handeln.**
- 5. Die Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) wird durch eine unabhängige Kontrollinstanz (Kontrollkommission) überwacht, die auch als Schiedsgericht fungiert.**
- 6. Die Direktvertriebsunternehmen, die sich im Einklang mit dem Europäischen Verhaltens-Codex (EVD) verhalten wollen, können sich bei der Zentralstelle für den Direktvertrieb bei der Europäischen Wirtschaftskammer EWIV registrieren**

lassen. Mit der Registrierung verpflichten sich die Direktvertriebsunternehmen zur Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD).

7. Die bei der Zentralstelle für den Direktvertrieb bei der Europäischen Wirtschaftskammer EWIV registrierten Direktvertriebsunternehmen führen im Geschäftsverkehr ein hausähnlich gestaltetes Logo mit dem Wortlaut "EVD - Registriertes Unternehmen für den fairen Direktvertrieb".

## **B. Anwendung und Begriffe**

### **1. Anwendungsbereich**

Der Europäische Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) regelt die Beziehungen zwischen

- Direktvertriebsunternehmen bzw. Außendienstmitarbeitern sowie Beratern und Verbrauchern,
- Direktvertriebsunternehmen und Außendienstmitarbeitern bzw. Beratern, den einzelnen Direktvertriebsunternehmen untereinander sowie
- den Außendienstmitarbeitern und Beratern untereinander.

Der Europäische Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) gilt für alle Bereiche des Direktvertriebs von Waren und Leistungen über Außendienstmitarbeiter und Berater an die Verbraucher.

### **2. Zielsetzungen**

Die Zielsetzungen des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) liegen

- in der Zufriedenheit und im Schutz des Verbrauchers,
- in der Zufriedenheit und im Schutz des Außendienstmitarbeiters und Beraters,
- in der Förderung des fairen Leistungswettbewerbs zwischen Direktvertriebsunternehmen und
- in der Pflege des Ansehens der Direktvertriebswirtschaft.

### **3. Begriffsbestimmungen**

Im Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) haben die verwendeten Begriffe folgende Bedeutung:

<b>Anwerben =</b>	<b>Alle Tätigkeiten, die das Ziel haben, Außendienstmitarbeiter und Berater zu gewinnen.</b>
<b>Auftragsformular =</b>	<b>Schriftliche Bestellungen, Anträge oder Verträge.</b>
<b>Außendienstmitarbeiter/ Berater =</b>	<b>Personen, die der Vertriebsorganisation eines Unternehmens angehören. Zu diesem Personenkreis zählen insbesondere Handelsvertreter, angestellte Vertreter, Franchisenehmer, Kommissionäre, sowie Eigenhändler und andere, vornehmlich freiberufliche Vertragspartner.</b>
<b>Direktvertrieb =</b>	<b>Der Vertrieb von Waren und das Anbieten von Leistungen an den Verbraucher nach persönlicher Beratung und Vorführung durch einen Außendienstmitarbeiter oder Berater, vornehmlich im Bereich einer Privatwohnung oder am Arbeitsplatz oder an anderen Orten außerhalb ständiger Geschäftsräume.</b>
<b>Heimvorführung =</b>	<b>Die Vorführung und Erklärung von Produkten vor Verbrauchern durch einen Außendienstmitarbeiter oder Berater, vornehmlich in der Wohnung eines Gastgebers, der weitere Verbraucher dazu einladen kann.</b>
<b>Kontrollkommission =</b>	<b>Ein unabhängiges Gremium, das die Aufgabe hat, die Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) durch die Unternehmen bzw. Außendienstmitarbeiter und Berater im Anlassfall zu kontrollieren und Beschwerden von Verbrauchern bzw. Außendienstmitarbeitern und Beratern zu behandeln.</b>
<b>Produkt =</b>	<b>Qualitativ hochwertige Waren und Leistungen mit richtigem Preis-Leistungs-Verhältnis.</b>
<b>Unternehmen =</b>	<b>Ein Direktvertriebsunternehmen, das sich einer Direktvertriebsorganisation zum Vertrieb von Waren und Leistungen unter seiner Marke oder geschäftlichen Bezeichnung bedient.</b>

#### **4. Ausrichtung des Geschäftsbetriebes**

**Jedes Unternehmen hat seinen Geschäftsbetrieb nach einem Vertriebs- und Anwerbeprogramm ausgerichtet, das auf den Absatz von Qualitätsprodukten und -leistungen zu fairen Konditionen an Verbraucher abzielt, die außerhalb der Vertriebsorganisation stehen.**

#### **5. Reichweite des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD)**

Der Europäische Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) ist eine Maßnahme der Selbstregulierung der Direktvertriebswirtschaft. Mit der Registrierung bei der Zentralstelle für den Direktvertrieb bei der Europäischen Wirtschaftskammer für Handel, Gewerbe und Industrie EWIV unterwirft sich das Direktvertriebsunternehmen dem hier festgelegten Ehrencodex dieser Branche. Mit der Beendigung der Mitgliedschaft ist das Unternehmen nicht mehr an den Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) gebunden. Seine Regelungen bleiben aber für den Zeitraum anwendbar, in dem das Unternehmen Mitglied war.

## **C. Verhalten gegenüber Verbrauchern**

### **1. Korrektes Verhalten**

Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater unterlassen im Geschäftsverkehr mit ihren Kunden, beginnend bei der ersten Kontaktaufnahme mit dem Verbraucher alles, was zu Täuschungen oder zu Missverständnissen über den Zweck des Kontaktes führen könnte.

Die Außendienstmitarbeiter und Berater werden auf Wunsch des Verbrauchers anstandslos

- auf das Unterbreiten des Angebotes verzichten,
- das Unterbreiten des Angebotes auf einen späteren Zeitpunkt verschieben oder
- das begonnene Beratungsgespräch abbrechen.

Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden alles unterlassen, was den Verbraucher veranlassen könnte, das unterbreitete Angebot nur deswegen anzunehmen,

- um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun,
- ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder
- in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des unterbreiteten Angebotes ist, oder
- um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteiles erkenntlich zu zeigen.

### **2. Bekanntgabe der Identität**

Die Außendienstmitarbeiter und Berater werden im persönlichen Kontakt mit dem Verbraucher und vor einem Beratungsgespräch

- unaufgefordert und wahrheitsgemäß

- sich mit Namen vorstellen,
- sich auf Wunsch in geeigneter Weise ausweisen,
- auf Wunsch den Namen und die Anschrift des Unternehmens bekanntgeben,
- bei Heimvorführungen dem Gastgeber und den Teilnehmern der Heimvorführung den Grund und Zweck der Veranstaltung erklären.

### **3. Informationspflichten**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden den Verbraucher in geeigneter Weise und so umfassend informieren und alle Fragen, die Produkte, Leistungen und das Angebot betreffen, wahrheitsgemäß und vollständig beantworten, dass der Verbraucher noch während der laufenden Widerrufs- und Rückgabefristen die Möglichkeit hat, seine Kauf- bzw. sonstige vertragliche Entscheidung in Ruhe zu überdenken.**

**Diese Informationspflicht erstreckt sich auf Angaben über:**

- Verwendungszweck, Verwendungsweise und Beschaffenheit der angebotenen Produkte und Leistungen,
- Umfang der angebotenen Leistung einschließlich des Kundendienstes,
- Bar- und gegebenenfalls Teilzahlungspreise (Anzahlung/Ratenhöhe und -anzahl) sowie eventuelle Nebenkosten (Zinsenbelastung),
- Zahlungsbedingungen,
- das gesetzliche Widerrufs- bzw. Rücktrittsrecht nach allfälligen nationalen Konsumentenschutzbestimmungen,
- über diese gesetzlichen Rechte hinausgehende im Rahmen des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) eingeräumte Widerrufsrechte,
- Umfang der Garantie bzw. Gewährleistung und Haftung, sowie
- Lieferdatum.

### **4. Widerrufs- und Rückgaberecht**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden sicherstellen, unabhängig davon, ob dies gesetzlich geboten ist oder nicht, dass alle Auftragsformulare ein ausdrückliches Widerrufsrecht enthalten, das dem Verbraucher den Widerruf seiner Bestellung innerhalb von mindestens 8 Tagen ermöglicht sowie den Rückerhalt geleisteter Zahlungen und in Zahlung gegebener Ware zusichert.**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater, die dem Verbraucher ein uneingeschränktes Rückgaberecht zusichern, werden das in schriftlicher Form tun.**

## **5. Garantieanspruch und Kundendienst**

**Im Auftragsformular, in einer gesonderten Druckschrift, die dem Kunden ausgehändigt wird, oder in den Begleitpapieren bei der Produktauslieferung werden die Bedingungen, die Laufzeit und der Umfang einer allfälligen Garantie, der Name und die Anschrift des Garantieträgers, wie auch die Geltendmachung von Garantieansprüchen, die Voraussetzung und der Umfang des Kundendienstes (sowie die Anschriften der Annahmestellen) in allgemein verständlicher Weise beschrieben.**

## **6. Vergleichende Werbung**

**Alle Werbeunterlagen, wie Kataloge, Prospekte, Inserate u.ä. enthalten Namen und Anschrift des Unternehmens und - im Falle, daß der Außendienstmitarbeiter und Berater auch Vertragspartner werden soll - auch dessen Name und Anschrift.**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater unterlassen in allen Werbeunterlagen jede Art von Irreführung des Verbrauchers hinsichtlich des Vertriebsweges, der Preise, sowie der Beschaffenheit und Eigenschaften der angebotenen Produkte.**

**Vergleiche mit konkurrierenden Unternehmen oder Konkurrenzprodukten werden grundsätzlich unterlassen, es sei denn, daß der Vergleich wahr und sachlich gehalten ist und der objektiv gehaltenen Auskunft bei besonderem Aufklärungsinteresse des Verbrauchers dient.**

## **7. Referenzangabe**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden im Geschäftsverkehr gegenüber dem Verbraucher nur auf Testergebnisse oder Referenzen Bezug nehmen, wenn dies**

- autorisiert ist,**
- zutreffend ist,**
- zeitgemäß bzw. nicht überholt ist und**
- die Kunden nicht irreführt.**

## **8. Progressive Kundenwerbung**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden einen Verbraucher nicht veranlassen, deshalb zu kaufen, weil der Kunde den Kaufpreis ganz**

oder teilweise durch Empfehlung weiterer Kunden zurückerhalten kann, wenn eine solche Rückzahlung von folgenden ungewissen, zukünftigen Ereignissen abhängt:

- andere Verbraucher zum Abschluss gleichartiger Geschäfte zu veranlassen,
- denen ihrerseits derartige Vorteile für eine entsprechende Werbung weiterer Verbraucher in Aussicht gestellt werden.

## **9. Respektierung der Privatsphäre**

Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden auf kaufmännisch unerfahrene Personen Rücksicht nehmen und keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit ausnutzen, um sie zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen.

Bei Kontakten zu sogenannten sozialschwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden sie die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnisfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu Bestellungen veranlassen könnte, die ihren Verhältnissen nicht entsprechen.

## **10. Lieferung**

Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater stellen sicher, daß die Bestellung des Verbrauchers vertragsgemäß abgewickelt und insbesondere auch die vereinbarte Lieferfrist eingehalten wird.

## **D. Verhalten gegenüber Außendienstmitarbeitern und Beratern**

### **1. Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) durch Außendienstmitarbeiter und Berater**

Die Unternehmen verpflichten ihre Außendienstmitarbeiter und Berater zur Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD).

### **2. Informationspflicht gegenüber Außendienstmitarbeitern und Beratern**

Die Außendienstmitarbeiter und Berater werden ausschließlich nach den allgemein anerkannten Grundsätzen des lautereren Wettbewerbs angeworben.

Die Außendienstmitarbeiter und die Bewerber für eine Tätigkeit als Außendienstmitarbeiter sind wahrheitsgemäß und vollständig über ihre Rechte und Pflichten zu

**informieren. Diese Informationspflicht der Unternehmen umfasst insbesondere jene vertraglichen und gesetzlichen Verpflichtungen, die der Status eines selbständigen Außendienstmitarbeiters mit sich bringt.**

**Die Unternehmen werden ihre Außendienstmitarbeiter und die Bewerber für eine Tätigkeit als Außendienstmitarbeiter wahrheitsgemäß und vollständig sowohl über die Umsatz- und Verdienstmöglichkeiten als auch die gewöhnlich anfallenden Kosten und Aufwendungen informieren.**

**Alle Angaben über Umsatz und Verdienstmöglichkeiten müssen auf nachweisbaren Tatsachen beruhen. Der Vertriebsplan des Unternehmens muß transparent und verständlich sein. Er darf nicht irreführend sein.**

### **3. Vertragsverhältnis**

**Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater vereinbaren ihre Zusammenarbeit in einem schriftlichen Vertrag. Dieser Vertrag enthält die wesentlichen Rechte und Pflichten der Vertragspartner.**

**Die Unternehmen, die sich bei der Ausübung ihres Geschäftes auf den Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) berufen, distanzieren sich von allen Geschäftspraktiken, die auf die kommerzielle Ausnutzung der Privatsphäre der Außendienstmitarbeiter und Berater abzielen oder die mit Mitteln einer sektenähnlichen Gemeinschaft persönliche Abhängigkeit schaffen wollen, die zu einer umfassenden Vereinnahmung der Persönlichkeit des jeweiligen Außendienstmitarbeiters und Beraters führen.**

### **4. Mündliche Zusicherungen gegenüber Verbrauchern**

**Die Außendienstmitarbeiter und Berater werden nur mündliche Zusicherungen gegenüber Verbrauchern machen, wenn sie vom Unternehmen dazu ermächtigt sind.**

### **5. Übernahme finanzieller Verpflichtungen**

**Die Unternehmen werden ihre Außendienstmitarbeiter und Berater nicht zu unverhältnismäßig hohen finanziellen Leistungen für Eintritt, Schulung, Verkaufsförderungsmittel, Franchising oder für das bloße Recht veranlassen, am Vertriebssystem teilzunehmen. Finanzielle Leistungen des Außendienstmitarbeiters und Beraters müssen sich in einem angemessenen Rahmen halten und durch adäquate Gegenleistungen des Unternehmens belegt sein.**

### **6. Lagerhaltung bei Außendienstmitarbeitern und Beratern**



**Die Unternehmen werden ihre Außendienstmitarbeiter und Berater weder direkt noch mittels wirtschaftlicher Anreize veranlassen, unverhältnismäßig große Lagerbestände anzulegen.**

**Bei der Verhältnismäßigkeit eines Lagerbestandes sind zu berücksichtigen:**

- die Verdienstmöglichkeiten**
- die Art der Produkte und deren Absatzmöglichkeiten**
- die Unternehmenspolitik bei Rücknahme und Rückvergütungen.**

## **7. Vertragsbeendigung**

**Im Falle der Vertragsbeendigung werden die Unternehmen einwandfreie Vorratsware zu Bezugspreisen zurücknehmen. Es dürfen maximal 10 Prozent Bearbeitungsgebühr des Bezugspreises berechnet werden.**

## **8. Vergütung und Abrechnung**

**Die Unternehmen werden ihre Außendienstmitarbeiter und Berater in regelmäßigen Zeiträumen Abrechnungen übergeben, die Angaben zur Vergütung (Provisionen, Prämien, Nachlässe und dergleichen), über Lieferungen, Stornierungen und sonstige relevante Daten enthalten. Alle fälligen Zahlungen werden ohne Verzögerung und ohne ungerechtfertigte Abzüge geleistet.**

## **9. Aus- und Weiterbildung**

**Die Unternehmen werden ihren Außendienstmitarbeitern und Beratern eine - in Zeitaufwand und Inhalt - angemessene Aus- und Weiterbildung anbieten, um sie in die Lage zu versetzen, im Sinne des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) auf dem Markt korrekt und effizient tätig zu sein.**

**Die Schulungsmaßnahmen können durch Seminare, schriftliche oder audio-visuelle Materialien ergänzt werden, die insbesondere**

- Produktkenntnisse**
- Firmenkenntnisse**
- richtige Verhaltensweisen**
- Markt- und Wettbewerbskenntnisse usw.**

**vermitteln sollen.**

Schulungen erfolgen höchstens zu Selbstkosten. Schulungs- und Werbematerialien werden den Außendienstmitarbeitern und Beratern ebenfalls höchstens zu Selbstkosten zur Verfügung gestellt.

## **E. Verhalten zwischen Unternehmen**

### **1. Grundsätzliches Verhalten**

Die Unternehmen, die die Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) behaupten, werden sich untereinander fair verhalten und alle Maßnahmen vermeiden, die als unlauterer Wettbewerb bezeichnet werden können.

### **2. Herabsetzung des Mitbewerbers**

Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden weder Behauptungen aufstellen noch verbreiten oder Äußerungen ihrer Außendienstmitarbeiter und Berater dulden, die das Produkt oder das Vertriebssystem eines anderen Unternehmens in unfairen Weise herabsetzen.

### **3. Abwerbung**

Die Unternehmen bzw. ihre Außendienstmitarbeiter und Berater werden Außendienstmitarbeiter und Berater eines anderen Unternehmens nicht systematisch ansprechen und abwerben.

## **F. Durchsetzung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD)**

### **1. Verantwortung der Unternehmen**

Die Verantwortung für die Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) liegt bei den Unternehmen, die sich zu ihm bekennen.

Bei der Verletzung dieses Verhaltens-Codex werden die Unternehmen alle Möglichkeiten ausschöpfen, um den betreffenden Verbraucher bzw. Beschwerdeführer zufrieden zu stellen.

### **2. Kontrollkommission**

Die Einhaltung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) durch die Unternehmen, Außendienstmitarbeiter und Berater wird durch die Kontrollkommission der Zentralstelle für den Direktvertrieb bei der Europäischen Wirtschaftskammer EWIV überwacht. Sie wird über alle strittig gebliebenen

**Beschwerden von Verbrauchern, Außendienstmitarbeitern und Beratern, die auf einer Verletzung dieses Verhaltens-Codex beruhen, entscheiden.**

**Das Recht des Verbrauchers oder Außendienstmitarbeiters und Beraters, die ordentlichen Gerichte anzurufen, bleibt unberührt.**

### **3. Verstöße gegen den Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD)**

**Bei Verstößen gegen den Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) kann die Kontrollkommission der Zentralstelle für den Direktvertrieb bei der Europäischen Wirtschaftskammer EWIV von den betroffenen Unternehmen unter anderem folgende Maßnahmen fordern:**

- Stornierung von Aufträgen**
- Rücknahme der Ware**
- Erstattung von Zahlungen**
- Verwarnung von Außendienstmitarbeitern und Beratern**
- Kündigung von Verträgen mit Außendienstmitarbeitern und Beratern**

**Die Kontrollkommission kann darüber hinaus folgende Maßnahmen treffen:**

- Abmahnung von Unternehmen**
- Ausschluss von Unternehmen aus dem Kreis der Unternehmen, die sich zur Einhaltung dieses Verhaltens-Codex bekennen**
- die Bekanntmachung derartiger Maßnahmen**

### **4. Bearbeitung von Beschwerden**

**Eingehende Beschwerden werden unverzüglich bestätigt und kostenlos bearbeitet. Über sie wird innerhalb einer angemessenen Frist entschieden.**

### **5. Beschwerden von Unternehmen**

**Beschwerden von Unternehmen über ein anderes Unternehmen im Zusammenhang mit dem Inhalt des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) werden von der Kontrollkommission behandelt.**

### **6. Veröffentlichung**

**Mit der Veröffentlichung des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) im offiziellen Organ der Europäischen Wirtschaftskammer für Handel, Gewerbe und Industrie EWIV, dem "Business Bulletin", und im Internet ([www.economic-chamber-eu.org](http://www.economic-chamber-eu.org)) gilt dieser Verhaltens-Codex in Kraft gesetzt.**

**Unternehmen, die sich im Geschäftsverkehr auf die Einhaltung des Verhaltens-Codex berufen, werden im "Business Bulletin", im „EEIG – News Letter“ und auf der Website der Europäischen Wirtschaftskammer EWIV veröffentlicht, wodurch ein Beitrag zu einem fairen Wettbewerb und größeren Arbeitnehmer- und Verbraucherschutz geleistet werden soll. Die Voraussetzung ist eine Eintragung im Register der Zentralstelle für den Direktvertrieb bei der Europäischen Wirtschaftskammer EWIV, wofür vom Unternehmen eine angemessene Eintragungsgebühr und jährliche Erneuerungsgebühren zu erlegen sind.**

**Exemplare des Europäischen Verhaltens-Codex für den Direktvertrieb (EVD) werden den Interessenten kostenlos zur Verfügung gestellt.**

