

dōTERRA® | EUROPE

Richtlinien-Handbuch

Belgien

ABSCHNITT 1: Einleitung.....	2
ABSCHNITT 2: Definitionen	2
ABSCHNITT 3: Verhaltenskodex	5
ABSCHNITT 5: Kauf von Produkten	7
ABSCHNITT 6: Rückgabe von Produkten	8
ABSCHNITT 7: Verpflichtungen und Beschränkungen im Einzelhandel	10
ABSCHNITT 8: Einschreibung oder Sponsoring eines Wellness-Botschafters	10
ABSCHNITT 9: Platzierung, Linienwechsel und Verbot übergreifender Rekrutierung	12
ABSCHNITT 10: Vergütungsplan.....	14
ABSCHNITT 11: Produktaussagen.....	24
ABSCHNITT 12: Werbung und Nutzung der Rechte am geistigen Eigentum des Unternehmens	25
ABSCHNITT 13: Richtlinie für Einzelhandel, Verkäufe in Dienstleistungsinstituten und auf Messen	31
ABSCHNITT 14: Auslandsgeschäft	32
ABSCHNITT 15: Zahlung von Steuern	34
ABSCHNITT 16: Produkthaftungsansprüche	34
ABSCHNITT 17: Datenschutz und autorisierte Nutzung der Informationen des Wellness-Botschafters.....	35
ABSCHNITT 18: Haftungsbeschränkung.....	37
ABSCHNITT 20: Vertragsänderungen.....	41
ABSCHNITT 21: Rechtsnachfolger und Ansprüche	42
ABSCHNITT 22: Sonstiges.....	43

ABSCHNITT 1: Einleitung

Das vorliegende dōTERRA® Richtlinien-Handbuch (Richtlinien-Handbuch) wurde in die Geschäftsbedingungen der Wellness-Botschaftervereinbarung aufgenommen und bildet einen integralen Bestandteil davon. Dieses Richtlinien-Handbuch, die Wellness-Botschaftervereinbarung sowie jeglicher Zusatz zum Antrag für Produktberater stellen die gesamte Vereinbarung („Vertrag“) zwischen dōTERRA („Unternehmen“) und dem Wellness-Botschafter („Wellness-Botschafter“) dar. Das Unternehmen kann den Vertrag oder beliebige Teile davon in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Wellness-Botschaftervereinbarung anpassen.

Hält sich ein Wellness-Botschafter nicht an die Bestimmungen dieses Richtlinien-Handbuches oder eines anderen Dokuments, das Bestandteil des Vertrages zwischen dem Unternehmen und dem Wellness-Botschafter ist, liegt es im alleinigen Ermessen des Unternehmens, eine oder alle der folgenden Maßnahmen zu ergreifen: Beendigung des Vertrages des Wellness-Botschafters, Verlust des Rechts, andere Wellness-Botschafter zu sponsern, Verlust des Rechts, einen Bonus zu erhalten, Verlust der formellen Anerkennung durch das Unternehmen und Aussetzung oder Beendigung anderer Rechte und Privilegien.

- A. Die Mission von dōTERRA als Unternehmen: dōTERRA engagiert sich dafür, den Nutzen von hochwertigem CPTG Certified Pure Tested Grade® ätherischen Ölen (d. h. von ätherischen Ölen garantiert reiner, geprüfter Qualität) mit der Welt zu teilen. Hierzu
 - 1. entdeckt und entwickelt dōTERRA mit Hilfe eines wirkungsstarken Netzwerks von hochqualifizierten und erfahrenen Botanikern, Chemikern, Gesundheitswissenschaftlern und Gesundheitsfachkräften ätherische Ölprodukte von weltweit höchster Qualität;
 - 2. produzieren wir unsere ätherischen Ölprodukte unter Einhaltung der höchsten in der Branche geltenden Standards bezüglich Qualität, Reinheit und Sicherheit;
 - 3. vertreiben wir unsere Produkte durch Wellness-Botschafter, die dōTERRA-Produkte vorstellen, Weiterbildungen dazu anbieten und verkaufen, indem sie von Zuhause aus tätig sind; und
 - 4. bieten wir Weiterbildungsmöglichkeiten für all diejenigen an, die mehr darüber erfahren möchten, wie CPTG Certified Pure Tested Grade ätherische Öle genutzt werden können, um einen gesunden Lebensstil zu pflegen.
- B. Die Unternehmenswerte von dōTERRA: Wir von dōTERRA betreiben unseren Vertrieb auf eine Art und Weise, welche das Lebens jedes Menschen, mit dem wir zu tun haben – Kunden, Berater, Angestellte, Anbieter und Partner – positiv beeinflusst, indem wir
 - 1. unseren Vertrieb absolut ehrlich und integer führen;
 - 2. allen Menschen mit Freundlichkeit und Respekt begegnen;
 - 3. im Geiste der Dienstbarkeit und Fürsorge mit anderen interagieren;
 - 4. hart arbeiten und die Unternehmensressourcen umsichtig nutzen;
 - 5. eine motivierende Arbeitsumgebung fördern, indem wir lächeln, lachen und Spaß haben;
 - 6. dankbar sind für Erfolge und anderen Anerkennung zollen; und
 - 7. großzügig sind zu denjenigen in unserer Gemeinschaft und überall auf der Welt, welche weniger vom Glück begünstigt sind.

ABSCHNITT 2: Definitionen

Aktiv: Jeder unabhängige Wellness-Botschafter, der innerhalb der letzten zwölf (12) Monate dōTERRA-Produkte bestellt hat. Die Reaktivierung eines Wellness-Botschafters oder Vorteilskunden bedeutet, dass ein Wellness-Botschafter oder Vorteilskunde nach einem Vergütungszeitraum von zwölf (12) Monaten ab dem letzten Tag des Monats seiner letzten Bestellung eine Bestellung aufgibt.

Downline: Eine andere Bezeichnung für Vertriebsstrukturorganisation.

Erschlossener Lokaler Markt: Ein Land oder eine geographische Region, die vom Unternehmen schriftlich als offiziell erschlossen für dōTERRA-Geschäfte ausgewiesen wird.

Erweiterung des Geschäftsantrags: Ein ergänzendes Dokument zum Formular für die Wellness-Botschafter-Vereinbarung. Die Erweiterung des Geschäftsantrags muss von einer Partnerschaft, einer Körperschaft oder einer anderen juristischen Person (siehe Körperschaft), die sich als Wellness-Botschafter bewerben, ausgefüllt und unterschrieben werden. Die Erweiterung des Geschäftsantrags sollte alle Personen aufführen, die Partner, Aktionäre, Geschäftsführer, leitende Angestellte, Begünstigte, Direktoren oder Mitglieder einer Körperschaft sind.

Erweiterung des Wellness-Botschafter-Antrages: Jedes ergänzende/zusätzliche Dokument dieser Vereinbarung für unabhängige Wellness-Botschafter. Sofern ein Wellness-Botschafter sein Wellness-Botschafter-Konto künftig über eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft betreiben möchte, muss die künftige Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft den erweiterten Wellness-Botschafter-Antrag ordnungsgemäß ausfüllen und unterzeichnen. Alle Gesellschafter und gegebenenfalls auch die Gesellschafter der Gesellschafter, sofern es sich bei einem Gesellschafter ebenfalls um eine Kapitalgesellschaft oder eine Personengesellschaft handelt, müssen namentlich genannt werden, mindestens 18 Jahre alt sein und den Antrag unterschreiben. Die Gesellschafter sind gegenüber dōTERRA Global Limited und dōTERRA Europe Marketing GmbH jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Kapitalgesellschaft.

Formular über die Vereinbarung für unabhängige Wellness-Botschafter: Der Antrag – egal ob schriftlich oder in elektronischer Form – auf Abschluss eines Wellness-Botschaftervertrages, der, sobald ihn das Unternehmen akzeptiert, ausdrücklich jeweils Bestandteil des Vertrags zwischen dem Wellness-Botschafter und dōTERRA wird.

Formular für die Vorteilskunden-Vereinbarung: Der Antrag, egal ob in gedruckter oder elektronischer Form, ein Vorteilskunde zu werden.

Geistiges Eigentum von dōTERRA: Geistiges Eigentum von dōTERRA bedeutet das gesamte geistige Eigentum, das dōTERRA Holdings, LLC oder ein Tochterunternehmen als sein Urheberrecht, Schutzrecht oder sonstiges Eigentum oder entsprechende Nutzungsrechte beansprucht, einschließlich aber nicht beschränkt auf: Marken, geschäftliche Bezeichnungen, Dienstleistungsmarke, Domainnamen und aller durch Copyright geschützter Inhalte seiner Veröffentlichungen – egal, ob er bei den zuständigen Registrierungsstellen eingetragen ist oder nicht.

Jährliche Servicegebühr: Eine Gebühr, die für das vertraglich eingeräumte 12-monatige einfache Nutzungsrecht des bereitgestellten Back Offices und der Landingpage anfällt, die zugleich die Kosten der Wartung, Pflege und möglicher Updates oder Upgrades Back Offices und der Landingpage abdeckt und die jeder Wellness-Botschafter dem Unternehmen zu zahlen hat, um den Wellness-Botschaftervertrag alljährlich am Datum seiner Registrierung um ein weiteres Jahr zu verlängern. Der Wellness-Botschafter erwirbt mit Zahlung der jährlichen Servicegebühr für die Vertragslaufzeit von einem Jahr ferner das Recht, dass dōTERRA ihm die verfügbaren Support-Unterlagen und Informationen zu Produkten und Dienstleistungen, Unternehmensprogramme, kostenfrei zur Verfügung stellt. Die jährliche Servicegebühr deckt zudem auch die Kosten aller Direkt-Mailings des Unternehmens ab.

Jährliche Verlängerungsgebühr: Eine Gebühr, die ein Wellness-Botschafter an das Unternehmen zahlen muss, um seine Vertriebspartnerschaft jedes Jahr am Jahrestag der Anmeldung des Wellness-Botschafters zu verlängern.

Körperschaft: Jede Geschäftseinheit wie eine Kapitalgesellschaft, eine Personengesellschaft, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder eine andere Form einer Unternehmensorganisation, die nach den Gesetzen der Gerichtsbarkeit, in der sie rechtmäßig gegründet wurde, etabliert wurde.

Krankenhaus: Jedes Krankenhaus, medizinisches Gesundheits- oder Behandlungszentrum, Pflegeheim, Altersheim, Rekonvaleszenz-Zentrum oder ähnliche Einrichtung oder Örtlichkeit.

Kunde: Der Begriff „Kunde“ umfasst den Endkunden und den Vorteilskunden.

Kundenprogramm: Das Kundenprogramm (LRP) ist ein Produktbestellungsprogramm, in dem der Wellness-Botschafter oder ein Vorteilskunde automatische monatliche Lieferungen von dōTERRA-Produkten festlegen kann und in dem sich ein Wellness-Botschafter u.U. qualifizieren kann, innerhalb des Vergütungsplans Produktguthaben und andere Vorzüge zu erhalten.

Lokaler Markt: Ein einzelnes Land oder eine Ländergruppe, die das Unternehmen ausweist.

Person: Jede Einzelperson also natürliche Person oder GmbH, AG, Ltd, UG, oder andere juristische Person.

Produktaussagen: Aussagen im Zusammenhang mit der Wirksamkeit oder Wirkung von dōTERRA-Produkten. Produktaussagen unterstehen der Regulierung durch Gesetze und den zuständigen Aufsichtsbehörden in dem Land, in dem das dōTERRA-Produkt vertrieben wird.

Produktguthaben: Produktguthaben sind nicht in Bargeld auszahlbare Punkte, die zum Kauf von vom Unternehmen ausgewiesenen Produkten verwendet werden können. Produktguthaben werden als Teil des LRP und nach alleinigem Ermessen des Unternehmens an verdienstvolle Wellness-Botschafter und Kunden gewährt. Mit der Einlösung von Produktguthaben steht kein persönliches Volumen (PV) oder Organisationsvolumen (OV) in Verbindung (vgl. Unternehmensguthaben).

Ränge: Einstufungen (Stufen), die ein Wellness-Botschafter im Rahmen der Vergütungsplanstruktur des Unternehmens erworben hat oder die ihm verliehen wurden, einschließlich Berater, Manager, Direktor, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond. Diese Ränge werden in jedem monatlichen Vergütungszeitraum erworben und festgesetzt.

Registrierer: Ein Registrierer ist eine Bezeichnung, die einen Wellness-Botschafter dazu berechtigt, sich im Vergütungsplan für Ränge und für Fast-Start-Boni zu qualifizieren. Registrierer kommen auch in den Genuss, den Sponsor eines neuen Wellness-Botschafters innerhalb der Organisation des Registrierers ermitteln zu können. Ein Registrierer kann zudem auch zugleich Sponsor sein (vgl. Sponsor).

Registrierter: Ein Wellness Botschafter oder Kunde, der von einem Wellness Botschafter registriert worden ist.

Sponsor: Ein Wellness-Botschafter, der einen anderen Wellness-Botschafter in seiner Organisation direkt unter sich platziert hat (vgl. Registrierer).

Wellness-Botschafter: Eine Person, die ein selbständiger Unternehmer ist und vom Unternehmen autorisiert ist, Produkte an Kunden zu verkaufen, andere Wellness-Botschafter für den Produktverkauf zu gewinnen und in Übereinstimmung mit den Voraussetzungen des Vergütungsplans Bonuszahlungen und Vergütung zu erhalten. Die Beziehung eines Wellness-Botschafters zum Unternehmen wird durch diesen Vertrag geregelt. Eine Vertriebspartnerschaft kann mehr als eine Person als Mitinhaber umfassen. In diesem Fall bezeichnet Wellness-Botschafter alle Personen insgesamt, obwohl jede Person gesamt alle Wellness-Botschafterrechte- und -pflichten besitzt. Die Reaktivierung eines Wellness-Botschafters oder Vorteilskunden bedeutet, dass ein Wellness-Botschafter oder Vorteilskunde nach einem Vergütungszeitraum von zwölf (12) Monaten ab dem letzten Tag des Monats seiner letzten Bestellung eine Bestellung aufgibt.

Unternehmen: Unternehmen, oder „dōTERRA“, heißt dōTERRA Global Limited oder jeder rechtmäßige Zessionar, Rechtsnachfolger, jede Tochtergesellschaft oder jedes verbundene Unternehmen, unabhängig vom Sitz, zusammen mit der dōTERRA Europe Marketing GmbH.

Unternehmensguthaben: Unternehmensguthaben ist der Kontostand eines Wellness-Botschafters. Mit Unternehmensguthaben können Produkte gekauft werden, (vgl. Produktguthaben).

Unternehmensrichtlinie: Dieses Dokument, das Teil des Vertrags ist. Unternehmensrichtlinien zusammen mit Geschäftsantrag einschließlich sämtlicher Änderungen und Ergänzungen besteht.

Vertrag: Die Vereinbarung zwischen einem Wellness-Botschafter und dem Unternehmen, die aus diesen Unternehmensrichtlinien und dem Formular für den Wellness-Botschaftervertrag zusammen mit dem Geschäftsantrag einschließlich Änderungen und Ergänzungen besteht.

Vertriebspartnerschaft: Der Begriff „Vertriebspartnerschaft“ ist eine andere Bezeichnung für das Geschäft eines jeden Wellness-Botschafters, wie es durch die Vertragsbeziehung des Wellness-Botschafters mit dōTERRA repräsentiert ist.

Vertriebsorganisation: Die Gruppe der Wellness-Botschafter, die im direkten und nachfolgenden Downline-Sponsoring-Kette eines Produktberaters innerhalb der qualifizierten Provisionsstufen gesponsert werden.

Vorteilskunde: Ein Vorteilskunde ist jede Person, die Produkte zu ermäßigten Preisen kauft. Ein Vorteilskunde erwirbt keine Boni im Rahmen des dōTERRA-Vergütungsplans. Ein Vorteilskunde kann jedoch im Rahmen des dōTERRA-Kundenprogramms bei Produktkäufen Mengenrabatte erwerben. Die Reaktivierung eines Wellness-Botschafters oder Vorteilskunden bedeutet, dass ein Wellness-Botschafter oder Vorteilskunde nach einem Vergütungszeitraum von zwölf (12) Monaten ab dem letzten Tag des Monats seiner letzten Bestellung eine Bestellung aufgibt.

Verkaufshilfe: Jedes Material, egal ob in gedruckter oder in digitaler Form, dass bei Angeboten oder Verkäufen von Unternehmensprodukten, der Rekrutierung von Wellness-Botschaftern oder Kunden, der Schulung von Wellness-Botschaftern, verwendet wird und das auf das Unternehmen, die Unternehmensprodukte, seinen Vergütungsplan oder das geistige Eigentum von dōTERRA hinweist.

ABSCHNITT 3: Verhaltenskodex

dōTERRA erwartet und verlangt von seinen unabhängigen Verkäufern, dass ihr Verhalten sich an höchsten ethischen Standards orientiert. Von einem dōTERRA Wellness-Botschafter wird das folgende ethische Verhalten erwartet, wenn dieser Personen das Unternehmen und seine Produkte vorstellt und diese repräsentiert. Verstöße gegen die Verhaltensstandards gemäß diesem Richtlinien-Handbuch, einschließlich Verhaltenskodex, können für den Wellness-Botschafter, je nachdem, als wie schwerwiegend das Unternehmen den Verstoß einstuft, zu disziplinarischen Maßnahmen seitens des Unternehmens führen. Die folgenden Standards tragen dazu bei, in der Organisation von dōTERRA einen einheitlichen Standard höchster Qualität sicherzustellen. Alle Wellness-Botschafter

- A. begegnen bei Aktivitäten im Zusammenhang mit dem dōTERRA-Vertrieb jeder Person mit Respekt.
- B. verhalten sich – und betreiben ihren Vertrieb– ethisch, moralisch, rechtmäßig und auch in finanziellen Belangen aufrichtig. Wellness-Botschafter legen keine Aktivitäten und Verhaltensweisen an den Tag, welche dōTERRA, seinen (leitenden) Angestellten, den Wellness-Botschaftern selbst oder anderen Wellness-Botschaftern Geringschätzung einbringen oder sie in Verlegenheit bringen würden.
- C. unterlassen negative oder abwertende Bemerkungen über andere Unternehmen, deren Angestellte oder Produkte.
- D. unterlassen negative oder abwertende Bemerkungen über andere dōTERRA-Wellness-Botschafter.
- E. halten sich bei der Vorstellung von dōTERRA-Produkten an die Wahrheit. Wellness-Botschafter tätigen keinerlei Aussagen, wonach dōTERRA-Produkte Krankheiten heilen, behandeln oder verhindern, und machen keine diagnostischen, therapeutischen, kurativen oder übertriebenen Aussagen.
- F. unterstützen und fördern die Kunden, um sicherzustellen, dass ihre Erfahrung mit dōTERRA bedeutungsvoll und bereichernd ist. Wellness-Botschafter unterstützen und schulen die Personen, welche sie sponsern und die zu ihrer Struktur gehören, auf angemessene Weise.
- G. erklären und geben den dōTERRA-Vergütungsplan exakt wieder. Wellness-Botschafter sind ehrlich, wenn sie das Einkommen erläutern, welches man im Rahmen des Vergütungsplans generieren kann. Sie benutzen ihr eigenes Einkommen nicht als Maßstab für den möglichen Erfolg anderer und verwenden Vergütungszahlungen nicht als Werbematerial.
- H. halten sich an sämtliche Richtlinien und Verfahrensweisen von dōTERRA, wie sie aktuell im vorliegenden Richtlinien-Handbuch und den anderen Vertragsdokumenten zu finden sind und zukünftig mit etwaigen Anpassungen zu finden sein werden.

ABSCHNITT 4: Registrierung als Wellness-Botschafter

Die Beziehung mit dem Wellness-Botschafter ist die wertvollste Beziehung für dōTERRA. Dem Unternehmen ist es eine große Freude, mit Wellness-Botschaftern zusammenzuarbeiten, um seine hochwertigen Produkte und seine Vertriebsmöglichkeit vorzustellen und anzubieten.

- A. Registrierung als Wellness-Botschafter.** Um dōTERRA-Wellness-Botschafter zu werden, muss ein Antragsteller:
1. eine nicht erstattungsfähige Antragsgebühr von 20,00 €, ohne MwSt., zahlen, welche die Kosten des Unternehmens deckt, um dem Wellness-Botschafter die nötigen Materialien und Informationen zu seinen Produkten und Dienstleistungen, Unternehmensprogrammen, Richtlinien und Vorgehensweisen und damit zusammenhängenden Angelegenheiten zur Verfügung zu stellen.
 2. eine korrekt und vollständig ausgefüllte Wellness-Botschaftervereinbarung einreichen.
 3. mindestens 18 Jahre alt und rechtlich fähig sein, die Vereinbarung abzuschließen.
- B. Fehlerhafte Anträge.** Ein unvollständiger, inkorrekt oder betrügerischer Wellness-Botschafterantrag wird von vornherein als ungültig betrachtet.
- C. Bindende Wirkung durch ein Mitglied einer Vertriebspartnerschaft.** Wenn eine oder mehrere Personen als Mit Antragsteller Teil einer Vertriebspartnerschaft sind, entfalten die Handlungen, Zustimmung oder Annahme durch eine Person für die gesamte Vertriebspartnerschaft bindende Wirkung.
- D. Pflicht, Angaben aktuell zu halten.** Um sicherzustellen, dass das Unternehmen über aktuelle Angaben verfügt, muss ein Wellness-Botschafter das Unternehmen über Änderungen in den eingereichten Formularen und Beilagen informieren. Geplante Änderungen personenbezogener Angaben müssen durch eine neuen Wellness-Botschaftervereinbarung oder ein Zusatz zum Antrag für Produktberater mitgeteilt werden und oben quer über dem Formular mit dem Wort „Angepasst“ kenntlich gemacht werden. Alle Parteien der Vertriebspartnerschaft müssen die angepasste Vereinbarung unterzeichnen, bevor sie beim Unternehmen eingereicht wird.
- E. Zusatz zum Antrag für Produktberater.** Eine Körperschaft kann dōTERRA-Wellness-Botschafter werden, indem sie zusammen mit dem Zusatz zum Antrag für Produktberater beglaubigte und korrekte Kopien der Gründungsdokumente einreicht sowie etwaige andere Dokumente in diesem Zusammenhang, welche das Unternehmen verlangen kann. Der Prokurist, Beauftragte oder Vertreter der Körperschaft unterzeichnet die Wellness-Botschaftervereinbarung. Die Registrierung einer Körperschaft kann nicht online erfolgen. Krankenhäuser können nicht ohne das schriftliche Einverständnis der Compliance- und Rechtsabteilungen registriert werden.
- F. Vertragsdauer und Vertragsverlängerung.** Die Vertragsdauer beträgt ein Jahr ab Datum der Einreichung bei dōTERRA. Sofern der Wellness-Botschafter das Unternehmen nicht über seine Absicht informiert, den Vertrag nicht zu verlängern, oder sofern der Vertrag nicht durch das Unternehmen oder den Wellness-Botschafter gekündigt wird, wird er jedes Jahr zum Jahrestag seines Abschlusses automatisch verlängert. Der Wellness-Botschafter verpflichtet sich zur Zahlung einer jährlichen Verlängerungsgebühr am oder vor dem Jahrestag der Annahme des Antrags. Der Wellness-Botschafter ist damit einverstanden und ermächtigt das Unternehmen, die Kreditkarte, die beim Unternehmen bekannt ist, jedes Jahr am Jahrestag automatisch mit 15,00 €, ohne MwSt., zu belasten, um den Vertrag mit dem Unternehmen zu verlängern. Ein Wellness-Botschafter, der am Verlängerungsdatum keine Downline hat, wird bei der Verlängerung als Vorteilskunde eingestuft und erklärt sich damit einverstanden, der Vorteilskundenvereinbarung zu unterstehen. Das Unternehmen kann die Jahresgebühr zur nächsten Produktbestellung hinzufügen. Mit der Jahresgebühr kann das Unternehmen dem Wellness-Botschafter die nötigen Materialien und Informationen zu Produkten und Dienstleistungen, Unternehmensprogrammen, Richtlinien und Vorgehensweisen und damit zusammenhängenden Angelegenheiten zur Verfügung stellen. Außerdem deckt die Jahresgebühr die Kosten für jeglichen Direktversand des Unternehmens.
- G. Gleichzeitige Beteiligung an mehreren Vertriebspartnerschaften verboten.** Ein Wellness-Botschafter kann nicht gleichzeitig an mehreren Vertriebspartnerschaften wirtschaftlich beteiligt oder Mit Antragsteller bei mehreren Vertriebspartnerschaften oder gleichzeitig am Konto eines

Vorteilskunden wirtschaftlich beteiligt sein. Eine wirtschaftliche Beteiligung umfasst, ist aber nicht beschränkt auf, jegliche Eigentumsanteile, Rechte an aktuellen oder zukünftigen Vorteilen, seien sie finanzieller oder anderer Natur, das Recht auf Einkauf zu Einkaufspreisen, Anerkennung oder andere materielle oder immaterielle Vorteile im Zusammenhang mit einer Vertriebspartnerschaft oder einem Vorteilskunden. Ehepartner können nur derselben Vertriebspartnerschaft angehören und dürfen zusammen nicht mehr als eine Vertriebspartnerschaft haben oder gleichzeitig am Konto eines Vorteilskunden zwischen ihnen wirtschaftlich beteiligt sein. Ein Geschäftsinhaber darf keine Vertriebspartnerschaft im Namen seines Geschäftes und eine weitere Vertriebspartnerschaft oder gleichzeitig eine wirtschaftliche Beteiligung am Konto eines Vorteilskunden in seinem eigenen Namen oder dem Namen eines anderen Geschäftes haben. Eine Ausnahme von dieser Regel bildet das Presidential-Diamond-Multiplier-Konto. Vgl. Abschnitt 10.B.3.

- H. Unabhängige Unternehmerbeziehung zwischen dem Wellness-Botschafter und dem Unternehmen.** Ein Wellness-Botschafter ist ein unabhängiger Unternehmer und kein Angestellter, Beauftragter, Partner, rechtlicher Vertreter oder Franchisenehmer von dōTERRA. Ein Wellness-Botschafter ist nicht ermächtigt und verzichtet darauf, im Namen, für oder im Auftrag von dōTERRA Verbindlichkeiten, Kosten oder Verpflichtungen einzugehen oder ein Bankkonto zu eröffnen. Ein Wellness-Botschafter hat das Recht, seine eigenen Vertriebszeiten festzulegen und die Art und Weise sowie die Mittel zu bestimmen, mit welchen -er seine dōTERRA-Vertriebe betreiben, solange er sich vertragsgemäß verhält. Ein Wellness-Botschafter ist allein dafür verantwortlich, sämtliche Kosten zu zahlen, die er eingeht, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Reise-, Verpflegungs-, Übernachtungs-, Sekretariats-, Büro-, Telefonferngesprächs- und andere Kosten. Ein Wellness-Botschafter ist persönlich haftbar für alle gesetzlich vorgesehenen Steuern und sonstigen Abgaben, einschließlich Einkommenssteuern, Sozialversicherungsbeiträgen und der korrekten Verrechnung und Zahlung von USt. auf Verkäufe und Boni und ist verpflichtet, alle Unterlagen, welche zur Sicherstellung einer korrekten Einschätzung und Zahlung sämtlicher Steuern und sonstigen Abgaben erforderlich sind, korrekt zu führen. Ein Wellness-Botschafter gilt weder aus steuerrechtlicher Sicht noch aus arbeitsrechtlicher Sicht als Angestellter des Unternehmens und bestätigt und erklärt sich damit einverstanden, dass es nicht Sache des Unternehmens ist, Steuern irgendwelcher Art von Boni einzubehalten oder abzuziehen, und das Unternehmen dies auch nicht tun wird, es sei denn, dies ist gesetzlich vorgeschrieben. Ein Wellness-Botschafter ist an alle Vereinbarungen bezüglich Erhebung von Umsatzsteuern und deren Überweisung zwischen dem Unternehmen und den zuständigen Steuerbehörden und alle diesbezüglichen Vorschriften und Verfahren gebunden.
- I. Würdigung durch das Unternehmen.** Das Unternehmen kann Wellness-Botschafter bei ausgewählten Veranstaltungen, einschließlich Tagungen, und in verschiedenen Publikationen, wie z. B. Zeitschriften, würdigen. Eine solche Würdigung basiert auf Kriterien und Standards, welche das Unternehmen festlegt und von Zeit zu Zeit anpasst. Typischerweise würdigt das Unternehmen Wellness-Botschafter für den höchsten Rang, den sie in den letzten zwölf Monaten während insgesamt mindestens drei Monaten innehatten, mit Ausnahme eines erstmals erreichten Ranges.

ABSCHNITT 5: Kauf von Produkten

- A. Keine Verpflichtung zum Kauf von Produkten.** Keine Person ist verpflichtet, Produkte zu kaufen, um dōTERRA-Wellness-Botschafter oder -Kunde zu werden bzw. zu bleiben.
- B. Berechtigung zum Wiederverkauf von dōTERRA-Produkten.** Nur Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte für den Wiederverkauf erwerben.
- C. Der Kauf von Produkten nur zwecks Bonusqualifikation ist untersagt.** Die dōTERRA-Vertriebsmöglichkeit ist auf dem Verkauf an Endverbraucher aufgebaut. Das Unternehmen ermutigt Wellness-Botschafter, nur so viel Vorrat einzukaufen, wie sie selbst und ihre Familie persönlich verbrauchen, als Vertriebsinstrument benützen oder anderen Personen zum endgültigen Verbrauch wiederverkaufen. Der Kauf von Produkten, nur um Boni zu sammeln, ist untersagt. Wellness-Botschafter dürfen keinen Vorrat einkaufen, der den zu erwartenden Wiederverkauf, Gebrauch als Vertriebsinstrument oder persönlichen Verbrauch innerhalb annehmbarer Frist in unangemessener Weise übersteigt. Das Unternehmen behält sich vor, die Menge der Einkäufe eines Wellness-Botschafters zu beschränken, wenn es nach eigenem Ermessen zum Schluss kommt, dass der

Wellness-Botschafter seine Einkäufe hauptsächlich zwecks Erreichung einer Qualifikation statt zum Eigengebrauch oder Wiederverkauf tätigt. Außerdem behält sich das Unternehmen das Recht vor, ausbezahlte Boni zurückzufordern, wenn das Unternehmen feststellt, dass die Boni mit Verkäufen generiert wurden, welche nach Ansicht des Unternehmens einen Verstoß gegen den Vertrag darstellen.

- D. Gebrauch von Kreditkarten.** Einem Wellness-Botschafter wird dringend davon abgeraten, eigene Kreditkarten für den Kauf von Produkten für andere Wellness-Botschafter oder Kunden zu verwenden. Einem Wellness-Botschafter ist es verboten, eigene Kreditkarten für den Kauf von Produkten für andere Wellness-Botschafter oder Kunden zu verwenden, welche seit weniger als 30 Tagen beim Unternehmen registriert sind. Es ist einem Wellness-Botschafter verboten, für eine Produktbestellung ohne schriftliche Genehmigung des Kreditkarteninhabers die Kreditkarte von jemand anders zu benutzen. In den seltenen Fällen, in welchen es nötig ist, Produkte für einen anderen Wellness-Botschafter oder Kunden zu kaufen, muss dem Unternehmen eine schriftliche Genehmigung des betroffenen Wellness-Botschafters oder Kunden vorliegen. Falls auf Nachfrage des Unternehmens keine solche Genehmigung vorgelegt werden kann, kann der Verkauf storniert werden, können etwaige Boni aus dem Verkauf verfallen und andere disziplinarische Maßnahmen gemäß Abschnitt 19 ergriffen werden.
- E. Neuverpackung untersagt.** Ein Wellness-Botschafter darf keine eigenen Beschriftungen drucken oder dōTERRA-Produkte neu verpacken. Produkte dürfen nur in ihrer Originalverpackung verkauft werden. Ein Wellness-Botschafter darf beispielsweise keine einzelnen Teile eines Sets separat wiederverkaufen, es sei denn, das Unternehmen hat einen Einkaufspreis für die einzelnen Teile festgelegt. Ebenso wenig darf ein Wellness-Botschafter ohne schriftliche Einwilligung des Unternehmens den Gebrauch von dōTERRA-Ölen als Bestandteile für Produkte bewerben, die selbst keine dōTERRA-Produkte sind, z. B. als Bestandteile eines separaten Produkts oder Zutaten von Lebensmittelrezepten. Die Verwendung des Namens dōTERRA durch den Wellness-Botschafter ist in Abschnitt 12 dieses Richtlinien-Handbuchs geregelt.
- F. Gebühren für abgelehnte Zahlungen.** Ein Wellness-Botschafter trägt die Verantwortung dem Unternehmen die Kosten für die erneute Anmeldung von Zahlungen zu erstatten oder anderweitig Zahlungen von den Wellness-Botschaftern zu erhalten, die aufgrund mangelnder Deckung an das Unternehmen zurückgegeben werden.
- G. Abholaufträge.** Das Unternehmen hat die Möglichkeit, eine Bestellung an einen Wellness-Botschafter zu schicken, wenn die Bestellung nicht innerhalb von 20 Tagen nach Aufgabe der Bestellung im Abholzentrum abgeholt wurde. Das Unternehmen setzt die Kosten einer solchen Sendung an den Wellness-Botschafter so an, als ob die Bestellung ursprünglich als Versandbestellung aufgegeben worden wäre. Die Abholfrist ist je nach dem lokalen Markt unterschiedlich. In diesem Fall muss der betroffene Wellness-Botschafter sich an das Abholzentrum des lokalen Marktes, von dem das Produkt bestellt wurde wenden.

ABSCHNITT 6: Rückgabe von Produkten

A. Rückgabe von Produkten innerhalb von 30 Tagen.

1. dōTERRA erstattet hundert Prozent (100 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) von aktuell verkäuflichen Produkten, welche ein Wellness-Botschafter oder Kunde innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Lieferung durch das Unternehmen retourniert. Wellness-Botschafter genießen dasselbe 30-tägige Rückgaberecht wie Endkunden und unterstehen den hier festgelegten Bedingungen für eine vollständige Rückerstattung.
2. dōTERRA schreibt ein Produktguthaben von hundert Prozent (100 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) gut oder erstattet neunzig Prozent (90 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) von aktuell nicht verkäuflichen Produkten (vgl. Abschnitt 6.D.), die ein Wellness-Botschafter oder Kunde innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Lieferung retourniert, abzüglich Versandkosten und ausbezahlte Boni.

- B. Rückgabe innerhalb von einunddreißig (31) bis einschließlich neunzig (90) Tagen nach Kauf.** Bei Rückgabe innerhalb von einunddreißig (31) bis einschließlich neunzig (90) Tagen ab Kaufdatum schreibt dōTERRA ein Produktguthaben von hundert Prozent (100 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) gut oder erstattet neunzig Prozent (90 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) von aktuell verkäuflichen Produkten, die ein Wellness-Botschafter oder Kunde retourniert, abzüglich Versandkosten und ausbezahlte Boni.
- C. Rückgabe innerhalb von einundneunzig (91) Tagen bis einschließlich einem (1) Jahr nach Kauf.** Bei Rückgabe innerhalb von einundneunzig (91) Tagen bis einschließlich zwölf (12) Monaten ab Kaufdatum schreibt dōTERRA ein Produktguthaben von neunzig Prozent (90 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) gut oder erstattet neunzig Prozent (90 %) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus gezahlt) von aktuell verkäuflichen Produkten, die ein Wellness-Botschafter oder Kunde retourniert, abzüglich Versandkosten und ausbezahlte Boni (davon ausgenommen sind zeitlich begrenzte Angebote und abgelaufene Artikel).
- D. Aktuell verkäuflich.** Produkte und Vertriebshilfen gelten als „aktuell verkäuflich“, wenn jede der folgenden Bedingungen erfüllt ist: 1) Sie sind ungebraucht; 2) Verpackung und Beschriftung sind unverändert und unbeschädigt; 3) Produkte, die versiegelt oder in Schutzverpackung geliefert wurden und welche aus Gesundheits- oder Hygienegründen nicht wiederverkauft werden können, wenn sie nicht mehr versiegelt oder verpackt sind (z. B. ätherische Öle), sind ungeöffnet bzw. nicht entsiegelt oder ausgepackt; 4) Produkt und Verpackung sind in einem Zustand, der gemäß geschäftlich angemessener Handelspraxis einen Verkauf der Ware zum vollen Preis erlaubt; 5) das Verfalldatum des Produkts ist nicht abgelaufen; und 6) das Produkt ist mit der aktuellen dōTERRA-Beschriftung versehen. Weiter gelten die Produkte für die Zwecke von Abschnitt 6.B und Abschnitt 6.C hiervor nicht als aktuell verkäuflich, wenn das Unternehmen vor dem Kauf bekannt gibt, dass es sich um saisonale Produkte, Auslaufprodukte, zeitlich begrenzte Angebote oder besondere Promotionen handelt, die nicht den Rückgabe-Bedingungen unterstehen.
- E. Rückgabe beschädigter oder nicht korrekt verschickter Produkte.** dōTERRA ersetzt oder vergütet Produkte, die beim Wellness-Botschafter oder Kunden in beschädigtem Zustand eingingen oder falsch verschickt wurden. Solche Produkte müssen innerhalb von fünfzehn (15) Tagen nach Erhalt retourniert werden. Wann immer möglich, werden retournierte Produkte durch unversehrte Produkte ersetzt. Wenn ein Ersatz nicht möglich ist, behält sich das Unternehmen die Rückerstattung des Betrages für die retournierten Produkte vor.
- F. Pflicht, die Bestellnummer aufzubewahren.** Damit das Unternehmen die anwendbaren Boni auf retournierte Produkte korrekt zurückholen kann, muss die Originalbestellnummer gemäß Rechnung aufbewahrt werden. Diese Nummer muss dem Unternehmen mit dem Antrag auf Rückerstattung mitgeteilt werden.
- G. Rückgabe von Kits.** Produkte, welche als Teil eines Kits oder Pakets gekauft wurden, müssen als gesamtes Kit oder Paket retourniert werden.
- H. Alternative Möglichkeiten der Rückerstattung.** Die Form der Rückerstattung basiert auf den Zahlungsverfahren im lokalen Markt und der Form der ursprünglichen Zahlung. Rückerstattungen erfolgen ausschließlich an den ursprünglich Zahlenden.
- I. Rückgabeverfahren.** Um eine Rückerstattung für retournierte Produkte oder Vertriebshilfen zu erhalten, muss ein Wellness-Botschafter wie folgt vorgehen:
1. Vor der Rücksendung an das Unternehmen muss eine Rückgabenummer angefordert werden. Diese Nummer kann telefonisch oder schriftlich angefordert werden, und die Wellness-Botschafternummer muss auf der effektiven Rücksendung vermerkt sein.
 2. Das Unternehmen informiert den Wellness-Botschafter über die korrekte Vorgehensweise und den Ort für die Rückgabe der Produkte oder Vertriebshilfen. Alle Kosten für den Rückversand muss der vom Wellness-Botschafter übernehmen.
 3. Dieses Rückgabe- bzw. Rückerstattungsverfahren kann in Gerichtsbarkeiten, in denen das Gesetz andere Bedingungen für den Rückkauf vorsieht, abweichen. Das geltende Recht bestimmt die

Bedingungen für die Handhabung von Rückerstattungen. dōTERRAs Verfahrensweise für Rückgaben/Erstattungen hat keine Auswirkungen auf die gesetzlichen Rechte des Wellness-Botschafters.

- J. Recht des Unternehmens, nicht erreichte Boni zurückzuholen.** Boni werden einem Wellness-Botschaftern basierend auf dem Kauf von Produkten des Unternehmens durch Kunden oder Mitglieder seiner Downline-Struktur ausbezahlt. Wenn Produkte retourniert werden, ist das Unternehmen berechtigt, die auf der Basis des Kaufs der später retournierten Produkte ausbezahlten Boni zurückzuholen. Zu diesem Zweck kann das Unternehmen den Wellness-Botschafter auffordern, das Unternehmen direkt zu bezahlen. Das Unternehmen kann den Betrag des Bonus von auch von zukünftigen Bonuszahlungen abziehen.
- K. Rückgabe personalisierter Vertriebshilfen.** Personalisierte Vertriebshilfen können nicht retourniert werden und sind nicht erstattungsfähig, es sei denn, es handelt sich um personalisierte Vertriebshilfen mit Druckfehlern. Solche Vertriebshilfen müssen innerhalb von dreißig (30) Tagen und gemäß der Produktrückgabebedingungen retourniert werden.
- L. Kreditkarten-Rückerstattungen.** Ein Wellness-Botschafter ist verpflichtet, Produkte gemäß den Unternehmensrichtlinien für den Tausch und die Rückgabe von Produkten zu retournieren und nicht mittels Kreditkarten-Rückerstattung. Sollte es zu Kreditkarten-Rückerstattungen kommen, ist das Unternehmen berechtigt, die Boni, welche auf der Basis der mit der Kreditkarten-Rückerstattung zusammenhängenden Produkte gezahlt wurden, zurückzufordern.
- M. Schulung.** Wenn der Wellness-Botschafter auf seine eigenen Kosten vom Unternehmen geschult wird und er mit der Schulung nicht zufrieden ist, kann er innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach der Schulung die Rückerstattung dieser Kosten (minus Kosten für Unterkunft und Verpflegung) fordern.

ABSCHNITT 7: Verpflichtungen und Beschränkungen im Einzelhandel

- A. Rücktrittsrechte.** Belgische Verbraucherschutzgesetze sehen vor, dass ein Wellness-Botschafter, der einem Endkunden ein Produkt verkauft, eine 14-Tage-Geld-zurück-Garantie gewähren muss. Dies bedeutet, dass ein Wellness-Botschafter dem Kunden den Kaufpreis auf Verlangen, egal aus welchem Grund, im vollen Umfang zurückerstatten muss. Der Kunde muss die Rückvergütung innerhalb von 14 Tagen nach Lieferung verlangen und die Produkte retournieren.

Das Unternehmen empfiehlt Wellness-Botschaftern, einer Bitte nach Rückerstattung oder Umtausch eines Produktes auch nachzukommen, wenn diese mehr als 14 Tage nach Lieferung eingeht. Das Unternehmen unterstützt diese Empfehlung mit seinen großzügigen Produktrückgabebedingungen gemäß Abschnitt 6.

- B. Verpflichtung zur Vorlage von Verkaufsquittungen.** Zum Zeitpunkt des Verkaufs muss der Wellness-Botschafter dem Kunden eine vollständig ausgefüllte Einzelhandelsverkaufsquittung ausstellen.
1. Die Vorderseite der Einzelhandelsverkaufsquittung muss vollständig ausgefüllt werden und die bestellten Artikel, den Verkaufspreis sowie Namen, Adresse und Telefonnummer des Kunden ausweisen.
 2. Auf der Rückseite der Quittung muss das Verkaufsdatum sowie der Name, die Geschäftsadresse und die Geschäftstelefonnummer des Wellness-Botschafters aufgeführt werden.
 3. Kopien sämtlicher Einzelhandelsverkaufsquittungen müssen vom Wellness-Botschafter während mindestens sieben Jahren bei den Akten behalten werden. Der Betrag der erhobenen Umsatzsteuer muss auf dem Quittungsformular ausgewiesen werden.

ABSCHNITT 8: Einschreibung oder Sponsoring eines Wellness-Botschafters

- A. Verpflichtung, vertragliche Verantwortlichkeiten zu übernehmen.** Bevor ein Wellness-Botschafter als Enroller oder Sponsor agieren kann, muss er alle Bedingungen erfüllen und Verantwortlichkeiten übernehmen, die im Vertrag beschrieben sind.

- B. **Platzierung.** Ein Wellness-Botschafter kann Personen als Antragsteller für eine Funktion als Wellness-Botschafter an das Unternehmen empfehlen. Ein Antragsteller, der Wellness-Botschafter wird, wird in die Struktur des Enrollers platziert, welche in der Wellness-Botschaftervereinbarung vermerkt ist.
- C. **Schulung und Unterstützung der Struktur.** Um als Enroller oder Sponsor erfolgreich zu sein, übernimmt ein Wellness-Botschafter die Verpflichtung, die Wellness-Botschafter in seiner Struktur zu schulen und zu unterstützen. Erfolg als Wellness-Botschafter ist nur durch den systematischen Verkauf von Produkten des Unternehmens an Endkunden sowie Produktverkäufe anderer Wellness-Botschafter innerhalb der eigenen Struktur zu erreichen.
- D. **Erschlossene lokale Märkte.** Ein Wellness-Botschafter darf andere Wellness-Botschafter nur in erschlossenen lokalen Märkten einschreiben oder sponsern. Vgl. Abschnitt 14.
- E. **Erfolg als Enroller oder Sponsor.** Um als Enroller oder Sponsor und Leader erfolgreich zu sein, nimmt ein Wellness-Botschafter folgende Aufgaben wahr:
1. Regelmäßige Durchführung von Vertriebs- und Organisationsschulungen, Begleitung und Motivierung der Wellness-Botschafter in seiner Struktur. Ein Enroller oder Sponsor sollte mit allen Personen in seiner Struktur in Kontakt bleiben und verfügbar sein, um Fragen zu beantworten. Wenn sich ein hochrangiger Leader in Ihrer Struktur befindet, müssen Sie über diesen hochrangigen Leader kommunizieren um mit Personen in der Struktur des hochrangigen Leaders zu kommunizieren;
 2. Bestmögliche Sicherstellung, dass alle Wellness-Botschafter in der Struktur des Wellness-Botschafters die Vertragsbedingungen sowie die anwendbaren nationalen und lokalen Gesetze und Bestimmungen korrekt verstehen und einhalten;
 3. Eingreifen bei Streitigkeiten zwischen einem Kunden und einem Wellness-Botschafter in der eigenen Struktur und Versuch, solche Streitigkeiten prompt und gütlich zu regeln;
 4. Durchführung von Schulungen, um sicherzustellen, dass Produktverkäufe durch die Struktur des Wellness-Botschafters und Anlässe, an denen die Vertriebsmöglichkeit vorgestellt wird, in Übereinstimmung mit dem Vertrag und allen geltenden Gesetzen und Bestimmungen abgewickelt werden;
 5. Prompte Beilegung von Streitigkeiten zwischen dem Wellness-Botschafter, anderen Wellness-Botschaftern und der Struktur des Wellness-Botschafters; und
 6. Beantwortung von Kommunikation innerhalb annehmbarer Frist und Schulung aller Wellness-Botschafter, die der Wellness-Botschafter einschreibt und sponsert, bezüglich der Richtlinien des Unternehmens.
- F. **Sorgfaltspflicht als Enroller und Sponsor.** Enroller und Sponsoren tragen Verantwortung und die besondere Sorgfaltspflicht sicherzustellen, dass ihr Handeln oder ihre Unterlassungen für niemanden in ihrer Struktur oder das Unternehmen Verlust, Schaden oder Schwierigkeiten verursachen oder nach sich ziehen, und müssen unverzüglich handeln, um solchen Verlust, Schaden oder jegliche solche Schwierigkeit zu beheben.

Zum Zeitpunkt der Registrierung hat der Enroller sicherzustellen, dass diejenigen, die er einschreibt, darüber informiert sind, wer ihr Enroller ist. Wellness-Botschafter sollten die Zuordnung des Enrollerstatus eines neuen Wellness-Botschafters nicht ihrer Upline oder sonst jemandem überlassen.

- G. **Neuordnung einer Struktur oder eines Teils davon.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine Struktur oder Teile davon von Enrollern oder Sponsoren abziehen oder neu zu ordnen, wenn diese gegen die Bestimmungen dieses Richtlinien-Handbuches verstoßen oder ein Verhalten an den Tag legen oder in solches involviert sind, welches das Unternehmen nach eigenem Ermessen als moralisches Fehlverhalten einstuft. Dieses Richtlinien-Handbuch verpflichtet das Unternehmen nicht, Maßnahmen zu ergreifen, ein Verschieben oder Ablehnen solcher Maßnahmen stellt aber auch keinen Verzicht auf irgendwelche Rechte dar.

Beispiele moralischen Fehlverhaltens sind, beschränken sich aber nicht auf, unerwünschte sexuelle Annäherungsversuche oder Nachrichten, das Versäumnis Schulden zurückzuzahlen, Insolvenz,

körperliche Gewalt, mutwilliges Verhalten oder Missbrauch, Diebstahl oder Einmischung in familiäre Beziehungen.

Das Unternehmen teilt einem Enroller oder Sponsor 30 Tage im Voraus mit, wenn ihre Struktur abgezogen oder neu geordnet wird.

H. Registrierung eines Vorteilskunden. Ein Wellness-Botschafter kann auch Kunden in das Unternehmen einführen, welche sich als Vorteilskunden registrieren. Ein Vorteilskunde beteiligt sich nicht am Handelssystem, aber ein Wellness-Botschafter kann im Rahmen des Vergütungsplans für Produkte, die der durch ihn eingeführte Vorteilskunde gekauft hat, vergütet werden. Wellness-Botschafter müssen beachten, dass Vorteilskunden für eine Registrierung als dōTERRA- Vorteilskunde:

1. eine nicht erstattungsfähige Antragsgebühr von 20,00 €, ohne MwSt., zahlen müssen.
2. ein korrekt und vollständig ausgefülltes Vorteilskunden-Antragsformular beim Unternehmen einreichen müssen; und
3. an ihrem Wohnort volljährig und geschäftsfähig sein müssen, um die Vorteilskundenvereinbarung abzuschließen.

Krankenhäuser können nicht ohne das schriftliche Einverständnis der Compliance- und Rechtsabteilungen Vorteilskunden werden.

ABSCHNITT 9: Platzierung, Linienwechsel und Verbot übergreifender Rekrutierung

A. Erstplatzierung. Wenn ein neuer Wellness-Botschafter angemeldet wird, kann der Enroller des neuen Wellness-Botschafter diesen an einem beliebigen Ort in der Struktur des Enrollers platzieren.

B. Änderungen der Platzierung nach der Registrierung

1. Am oder vor dem 10. Tag des Kalendermontats, der auf die Registrierung eines neuen Wellness-Botschafter bei der Gesellschaft folgt, kann der Antragsteller den neuen Wellness-Botschafter einmal innerhalb der Struktur des Enrollers (d.h. nicht außerhalb der Struktur des Antragstellers) versetzen, vorausgesetzt, die Unternehmung erteilt ihre Zustimmung.
2. Nach Ablauf des oben beschriebenen Zeitraums ist ein Wellness-Botschafter endgültig vermittelt und die Unternehmung wird normalerweise keine Anträge auf Vermittlung von Wellness-Botschafter an andere Stellen in einer Struktur genehmigen.
 - a. Weitere Änderungen der Platzierung sind selten und müssen ausdrücklich schriftlich vom Ausnahmeanusschuss des Unternehmens genehmigt werden.
 - b. Bevor eine Änderung der Platzierung genehmigt wird, berücksichtigt das Unternehmen unter anderem die folgenden Faktoren:
 - i. Ob der zu versetzende Wellness-Botschafter seit mindestens sechs Monaten nicht mehr aktiv war (zwölf Monate, wenn er den Silver-rang oder einen höheren Rang hat),
 - ii. Ob der zu versetzende Wellness-Botschafter die schriftliche Zustimmung der Enrollers, die drei Stufen über dem Wellness-Botschafter stehen, und der Sponsoren, die sieben Stufen über dem Wellness-Botschafter stehen, erhalten hat,
 - iii. Ob die Änderung einen Rangaufstieg zur Folge hat,
 - iv. Ob es zu einer Änderung der bisherigen Bonuszahlungen kommen wird,
 - v. Ob ein Wellness-Botschafter gegen den Vertrag verstoßen hat,

- vi. die Auswirkung der Änderung auf die Struktur, und
 - vii. jeglichen anderen relevanten Tatsachen
- c. Ein Diamond- oder höherer Rang, der persönlich einen neuen Wellness-Botschafter anmeldet, der innerhalb von drei Monaten den Rang eines Premiers erreicht, darf den neuen Teilnehmer an seiner Frontlinie oder unter einem beliebigen Wellness-Botschafter zwischen dem aktuellen Sponsor und dem Anmelder platzieren. Dieser Antrag kann gestellt werden, nachdem der Enroller das Formular für den Wechsel des Premier Move ausgefüllt hat, und zwar am oder vor dem 10. des Kalendermonats, der darauf folgt, dass der neue Premier als Premier bezahlt wird. Dieser Wechsel kann auch dann vorgenommen werden, wenn zuvor eine Änderung der Platzierung nach der Einschreibung vorgenommen wurde. Für die Berechnung der drei Monate in diesem Absatz beginnt der Countdown, wenn der neue Wellness-Botschafter ein Sponsor für seinen ersten Wellness-Botschafter ist. Wenn der neue Wellness-Botschafter seinen ersten Wellness-Botschafter nach dem 10. des Kalendermonats sponsert, ist der erste Monat der folgende Kalendermonat. Wenn der neue Wellness-Botschafter seinen ersten Wellness-Botschafter vor dem 10. des Monats sponsert, ist der erste Monat der Kalendermonat, in dem er sich einschreibt.
- C. Eintragung eines ehemaligen Großhandelskunden als Wellness-Botschafter.** Ein Wellness-Botschafter kann Großhandelskunden als Wellness-Botschafter anmelden. Wenn ein Großhandelskunde Wellness-Botschafter wird, hört er auf, Großhandelskunde zu sein. Ein Enroller kann einen neuen Wellness-Botschafter, der ein Großhandelskunde war, in einer beliebigen Position in der Struktur des Antragstellers einsetzen, wenn der neue Wellness-Botschafter mindestens einen Großhandelskunden oder Wellness-Botschafter mit einem Umsatz von 100 PV nach seinem Eintritt als Wellness-Botschafter eingetragen hat und keine bestehende Struktur hat. Die Platzierung des neuen Wellness-Botschafter muss am oder vor dem 10. Tag des Kalendermonats abgeschlossen sein, der auf das Datum folgt, an dem die in diesem Absatz genannten Anforderungen erfüllt wurden.
- D. Neuuzuweisung der Mitgliedschaft.** Das Unternehmen gestattet einem Enroller, die Mitgliedschaft eines Wellness-Botschafter (Antragsteller) einmalig zu ändern, sofern das Unternehmen dies genehmigt. Zusätzliche Änderungen der Mitgliedschaft aufgrund von mildernden Umständen können beantragt werden und bedürfen der Genehmigung durch den Ausnahmeausschuss des Unternehmens.
- E. Firmen- und spartenübergreifende Versetzungen sind verboten -**
1. **Firmenübergreifende Rekrutierung.** Die tatsächliche oder versuchte Anwerbung, Einschreibung, Ermutigung oder Bemühung, einen anderen dōTERRA Wellness-Botschafter oder Kunden in irgendeiner Weise direkt oder indirekt (einschließlich, aber nicht beschränkt auf eine Website) zu beeinflussen, damit er sich bei einer anderen Network-Marketing-Gelegenheit einschreibt oder daran teilnimmt. Dieses Verhalten stellt eine Anwerbung dar, auch wenn die Handlungen des Wellness-Botschafters auf eine Anfrage eines anderen Wellness-Botschafters oder Kunden zurückzuführen sind.
 2. **Spartenübergreifendes Vorgehen.** Die tatsächliche oder versuchte Anwerbung, Einschreibung, Ermutigung oder Bemühung, in irgendeiner Weise direkt oder indirekt (einschließlich, aber nicht beschränkt auf eine Website) die Einschreibung einer Person oder eines Unternehmens zu beeinflussen, die bzw. das bereits eine bestehende Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA in einer anderen Sponsoring-Linie hat. Spartenübergreifendes Vorgehen gilt auch für die Einschreibung einer Person oder Einrichtung, die innerhalb der letzten sechs Monate eine Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA hatte, oder im Falle eines Wellness-Botschafter mit dem Rang Silver oder höher, innerhalb der letzten zwölf Monate.
 3. **Verbot.** Wellness-Botschafter ist es untersagt, unternehmensübergreifend zu rekrutieren oder den Standort zu wechseln. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder eines Verwandten, von Handelsnamen, DBAs, angenommenen Namen, Gesellschaften, Partnerschaften, Trusts, föderalen ID-Nummern oder fiktiven ID-Nummern zur Umgehung dieser Richtlinie ist verboten.

4. **Dem Unterlassungsanspruch des Unternehmens.** Die Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, dass die unternehmensübergreifende Anwerbung und der Umzug in eine andere Branche einen unangemessenen und ungerechtfertigten Eingriff in die vertragliche Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Vertriebspartnern darstellt, sowie eine Umwandlung des Eigentums des Unternehmens und eine Veruntreuung der Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens. Die Wellness-Botschafter erklären sich ferner damit einverstanden, dass ein Verstoß gegen diese Bestimmung dem Unternehmen einen unmittelbaren und nicht wiedergutzumachenden Schaden zufügt, dass der Schaden für das Unternehmen größer ist als der Nutzen, den der Wellness-Botschafter daraus ziehen könnte, und dass das Unternehmen zusätzlich zu allen anderen verfügbaren Rechtsmitteln Anspruch auf eine sofortige, vorübergehende, vorläufige und dauerhafte Unterlassungsverfügung ohne Kautions hat, und dass eine solche Unterlassungsverfügung den Zeitraum nach Beendigung dieser Beschränkung um bis zu einem (1) Jahr ab dem Datum des letzten Verstoßes gegen diese Bestimmung verlängern kann. Die Bestimmungen dieses Abschnitts überdauern die Beendigung des Vertrags. Die Bestimmungen dieses Abschnitts verzichten nicht auf andere Rechte und Rechtsmittel, die das Unternehmen in Bezug auf die Verwendung seiner vertraulichen Informationen oder andere Vertragsverletzungen hat. Darüber hinaus erklären sich die Wellness-Botschafter damit einverstanden, dass das Erscheinen oder die Erwähnung ihres Namens oder ihres Bildes in Werbe-, Rekrutierungs- oder Anwerbungsmaterialien eines anderen Direktvertriebsunternehmens für einen Zeitraum von einem Jahr nach Beendigung des Vertrags als unternehmensübergreifende Rekrutierung gilt.

ABSCHNITT 10: Vergütungsplan

Ein Wellness-Botschafter hat zwei grundlegende Möglichkeiten, Bonuszahlungen zu verdienen: (1) durch Einzelhandelsaufschläge und (2) durch Bonuszahlungen (manchmal auch Vergütung genannt), die auf die Produktverkäufe eines Wellness-Botschafters und die Verkäufe anderer Wellness-Botschafter in seiner Organisation gezahlt werden. Der Erfolg eines Wellness-Botschafters kann sich nur durch den systematischen Verkauf von Unternehmensprodukten und den Produktverkauf innerhalb seiner Organisation einstellen.

Einzelhandelsaufschläge. Wellness-Botschafter kaufen dōTERRA-Produkte vom Unternehmen zu Vorteilspreisen für den Weiterverkauf an Kunden, zur Verwendung als Verkaufshilfe oder für den persönlichen Verbrauch. Das Unternehmen schlägt Einzelhandelspreise vor, und der Wellness-Botschafter erkennt an, dass das Unternehmen eine einseitige Mindestpreispolitik (MPP) einführen kann. Den Wellness-Botschaftern steht es jedoch frei, ihren eigenen Verkaufspreis festzulegen.

Bonuszahlungen & Vergütung. Die Bonuszahlungen und Vergütungen dienen dazu, die anhaltenden Bemühungen aller Personen vom Wellness-Botschafter in der Anfangsphase bis hin zum erfahrenen professionellen Wellness-Botschafter zu belohnen. Zu den verfügbaren Bonuszahlungen und Vergütungen für Wellness-Botschafter gehören die Handelsspanne, der Fast-Start-Bonus, der Power-of-Three-Bonus, der Unilevel-Bonus, die Bonus Pools, Diamond Pools und der Founders Club-Bonus. Bonuszahlungen und Vergütungen für Verkäufe außerhalb Ihres lokalen Marktes unterliegen dem Vergütungsplan und den Wechselkursen des jeweiligen lokalen Marktes. Nicht alle Produkte oder Werbeaktionen des Unternehmens führen zu Bonuszahlungen und Vergütungen. Allen Produkten, die Bonuszahlungen oder Vergütungen erzeugen, wird ein Wert für das provisionsfähige Volumen und/oder ein persönlicher Volumenwert (PV) zugewiesen.

Definitionen

Provisionsfähiges Volumen (CV): Das PV der Bestellung wird in die Währung eines lokalen Marktes umgerechnet und in der Währung ausgedrückt, in der die Bestellung verkauft oder die Transaktion getätigt wird. Das CV richtet sich nach der Preisgestaltung der Produkte durch das Unternehmen und wird zur Berechnung der Verkaufsvergütungen eines Wellness-Botschafters im maßgeblichen Vergütungszeitraum herangezogen. Das CV schließt keine Produkte ein, die mit einer Produktguthaben eingelöst wurden.

dōTERRA Unternehmensvolumen (DCV): Das dōTERRA Unternehmensvolumen ist die in USD umgerechnete Gesamtmenge an CV, die an alle Wellness-Botschafter, Vorteilskunden und Einzelhandelskunden in einem monatlichen Vergütungszeitraum von dem Unternehmen verkauft wurde. Das DCV schließt keine Produkte ein, die mit einer Produktguthaben eingelöst wurden.

Volumen des lokalen Markts: Das kollektive CV aller Wellness-Botschafter, die in einem ausgewiesenen lokalen Markt leben. Das Volumen des lokalen Markts ist ein Begriff, der zur Definition des Founder-Bonus verwendet wird.

Kundentreueprogramm (LRP): Ein Programm, mit dem automatische monatliche Bestellungen nach der Vorlage eines Mitglieds bearbeitet werden können.

Organisatorisches Volumen (OV): Das in PV gemessene Gesamtumsatzvolumen eines Wellness-Botschafters und aller anderen Wellness-Botschafter, Vorteilskunden und Einzelhandelskunden in der Organisation des Wellness-Botschafters. Das OV schließt keine Produkte ein, die mit einem Produktguthaben eingelöst wurden.

Persönliches Volumen (PV): Jedem provisionspflichtigen Produkt, das über das Konto eines Mitglieds von dem Unternehmen verkauft wird, wird ein Produktpunktwert zugewiesen. Das PV entspricht dem Gesamtpunktwert des individuellen Kontos eines Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden in einem monatlichen Vergütungszeitraum. Nicht alle Produkte haben einen provisionsfähigen Produktpunktwert. Das PV schließt keine Produkte ein, die mit einem Produktguthaben eingelöst wurden.

Persönliches Wachstumsvolumen (PGV): Die Summe des PV in einem monatlichen Vergütungszeitraum aus LRP-Bestellungen, die von einem Wellness-Botschafter an seine persönlichen eingeschriebenen Personen verkauft wurden, die sich in den vorangegangenen 12 monatlichen Vergütungszeiträumen eingeschrieben haben. Das PV im Monat der Ersteinschreibung einer eingeschriebenen Person ist nicht im PGV enthalten. Die eingeschriebene Person eines Wellness-Botschafters wird vom Unternehmen zum Zeitpunkt der Bonusberechnung durch das Unternehmen bestimmt. Das PGV schließt das PV von Produkten nicht ein, die mit einem Produktguthaben eingelöst wurden.

Pod: Ein Begriff, der im Power-of-Three-Bonus verwendet wird. Ein Pod besteht aus 500 oder mehr PV aus LRP-Bestellungen in einem monatlichen Vergütungszeitraum, die an Wellness-Botschafter und Vorteilskunden auf der ersten Sponsorebene des Wellness-Botschafters von dem Unternehmen verkauft werden; davon ausgenommen sind Einschreibungs- und Reaktivierungsbestellungen. Pods schließen das PV von Produkten nicht ein, die mit einem Produktguthaben eingelöst wurden.

Qualifiziertes Bein: Ein qualifiziertes Bein wird erreicht, wenn eine eingeschriebene Person eines Wellness-Botschafters innerhalb eines separaten Sponsor-Beins ihres Registrierers einen ausgewiesenen Rang erreicht. Ein qualifiziertes Bein für Platin- und höhere Ränge schließt auch ein qualifiziertes Bein für die Rangkomprimierung ein, dass es einem Platin- oder höheren Rang erlaubt, sich für den Rang durch die Nutzung des höchsten qualifizierenden Wellness-Botschafters in jeder ihrer Sponsor-Downlines zu qualifizieren. Dies setzt voraus, dass dieser qualifizierte Wellness-Botschafter sich auch in der Einschreibungs-Downline des Registrierers befindet. Für die Zwecke der Rangqualifikation eines Registrierers muss sich jedes qualifizierte Bein in einer separaten Sponsor-Downline des Registrierers befinden.

Qualifizierendes Volumen (QV): Das individuelle PV eines Wellness-Botschafters und das PV seines persönlich eingeschriebenen Einzelhandelskunden in einem monatlichen Vergütungszeitraum. Das QV schließt keine Produkte ein, die mit einem Produktguthaben eingelöst wurden.

Einzelhandelskunde: Ein Einzelhandelskunde ist eine Person mit einem Einzelhandelskundenkonto. Wellness-Botschafter, die für ihre Einzelhandelskundenbestellungen vergütet werden, erhalten keine zusätzliche Vergütung durch andere Vergütungen und Bonuszahlungen, außer bei der Berechnung des dōTERRA-Unternehmensvolumens.

Teamwachstumsvolumen (TGV): Die Summe der PV, die in einem monatlichen Vergütungszeitraum an neue oder reaktivierte eingeschriebene Personen innerhalb der vom Wellness-Botschafter ausgewiesenen Sponsor-Stufe in den vorangegangenen zwölf (12) monatlichen Vergütungszeiträumen verkauft wurden. Das PV im Monat der Ersteinschreibung oder der Reaktivierung einer eingeschriebenen Person ist nicht im TGV enthalten. Der Monat der eingeschriebenen Person eines Wellness-Botschafters wird vom Unternehmen zum Zeitpunkt der Bonus- und Vergütungsberechnung durch das Unternehmen festgelegt. Das TGV schließt den Komprimierungsumsatz oder die mit Produktguthaben eingelösten Produkte nicht ein.

Fast Start



Abbildung 1

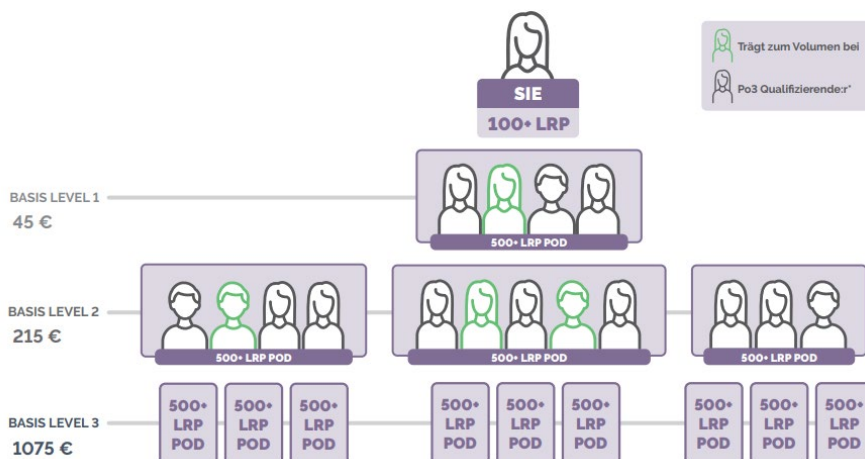
Überblick. Eine Fast-Start-Bonus wird wöchentlich an Registrierer auf das provisionsfähige Umsatzvolumen CV der ersten sechzig (60) Tagen neuer Wellness-Botschafter und Vorteilskunden gezahlt. Der Fast-Start-Bonus wird an den neuen Wellness-Botschafter und den Registrierer von Vorteilskunden der ersten, zweiten und dritten Stufe gezahlt. Ein Registrierer einer durch eine Freundschaftswerbung eingeschriebenen Person verdient nur die zweite und dritte Stufe für den ersten Verkaufsauftrag einer durch eine Freundschaftswerbung eingeschriebenen Person. Der Registrierer der ersten Stufe erhält zwanzig (20) Prozent, der Registrierer der zweiten Stufe erhält zehn (10) Prozent und der Registrierer der dritten Stufe erhält fünf (5) Prozent. Siehe Abbildung 1.

Um sich für den Fast-Start-Bonus zu qualifizieren, muss jeder Registrierer (1) 100 QV im monatlichen Vergütungszeitraum vor der Berechnung des Fast-Start-Bonus erzielen und (2) am Kundentreueprogramm (LRP) teilnehmen. Unverdiente Boni werden nicht auf andere Registrierer übertragen. Die Vergütung der vorhergehenden Woche (Montag bis Sonntag) wird jede Woche berechnet und gezahlt. Für diese Bestellungen wird kein Unilevel-Bonus ausgezahlt.

Power-of-Three-Bonus

Überblick. Der Power-of-Three-Bonus ist ein monatlich an einen Wellness-Botschafter gezahlter Bonus, der €45, €215 oder €1,075 betragen kann. Ein Wellness-Botschafter kann seinen Power-of-Three-Bonus auf bis zu €215 aufstocken. Die Power-of-Three-Bonuszahlungen stehen Wellness-Botschaftern in ihrem ersten Einschreibungsmonat nicht zur Verfügung. Nachfolgend finden Sie die erforderlichen Qualifikationen für jeden Power-of-Three-Bonus.

Abbildung 2.



Power-of-Three-Bonus der Stufe 1. Um sich für den €45 Bonus zu qualifizieren, muss ein Wellness-Botschafter innerhalb eines monatlichen Vergütungszeitraums (eine) LRP-Bestellung(en) im Wert von 100 PV oder mehr haben und einen Pod erzielen, der mindestens 500 PV aus LRP enthält der von mindestens einem persönlich eingeschriebenen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden getätigt wurde.

Power-of-Three-Bonus der Stufe 2. Um sich für den €215-Bonus zu qualifizieren, muss der Wellness-Botschafter innerhalb eines monatlichen Vergütungszeitraums zunächst die Qualifikationen für den Power-of-Three-Bonus der Stufe 1 erfüllen. Der Wellness-Botschafter muss dann drei gesponserte Wellness-Botschafter auf seiner ersten Ebene haben, die jeweils einen Pod haben. Ein Wellness-Botschafter kann sich für einen Power-of-Three-Bonus der Stufe 2 qualifizieren, ohne dass sich ein Wellness-Botschafter in dieser Sponsorenkette für einen Power-of-Three-Bonus qualifiziert.

Power-of-Three-Bonus der Stufe 3. Um sich für den €1,075-Bonus zu qualifizieren, muss der Wellness-Botschafter innerhalb eines monatlichen Vergütungszeitraums zunächst die Qualifikationen für den Power-of-Three-Bonus der Stufe 2 erfüllen. Ihre drei gesponserten Wellness-Botschafter der ersten Stufe, die jeweils einen Pod haben, müssen dann jeweils drei Wellness-Botschafter gesponsert haben, die jeweils einen Pod haben. Ein Wellness-Botschafter kann sich für einen Power-of-Three-Bonus der Stufe 3 qualifizieren, ohne dass sich ein Wellness-Botschafter in dieser Sponsorenkette für einen Power-of-Three-Bonus qualifiziert. Wenn ein Wellness-Botschafter den Power-of-Three-Bonus der Stufe 3 verdient und die monatlichen Zahlungen seiner Power-of-Three-Organisation 15% des CV seiner Organisation übersteigen, muss der Wellness-Botschafter den Rang Gold oder höher erreichen, um den Power-of-Three-Bonus der Stufe 3 zu verdienen. Wenn der Wellness-Botschafter den Rang Gold oder höher nicht erreicht, kann er bis zum Power-of-Three-Bonus der Stufe 2 verdienen.

Power-of-Three-Boost. Ein Wellness-Botschafter kann auf der Grundlage seines höchsten qualifizierenden PGV jeden Monat einen Boost für seinen Power-of-Three-Bonus erhalten. Verdienen Sie einen €45-Boost, indem Sie sich für einen Power-of-Three-Bonus qualifizieren und ein PGV von 400 oder mehr haben. Verdienen Sie einen €215-Boost, indem Sie sich entweder für einen Power-of-Three-Bonus der Stufe 2 oder Stufe 3 qualifizieren und ein PGV von 800 oder mehr haben. Boost-Bonuszahlungen sind nicht von einem Boost zum nächsten kumulierbar und ein Wellness-Botschafter kann nur einen Boost für jeden monatlichen Vergütungszeitraum erhalten.

Power-of-Three-Strukturen. Wenn sich ein Blue Diamond oder höher für einen Power-of-Three-Bonus der Stufe 3 in einem monatlichen Vergütungszeitraum qualifiziert, kann er sich auch für eine weitere Zahlung eines Power-of-Three-Bonus qualifizieren, wenn er die Kriterien für eine zweite Struktur erfüllt. Die Wellness-Botschafter, die Vorteilskunden und das dazugehörige Umsatzvolumen, die für die Qualifikation für den ersten Power-of-Three-Bonus der Stufe 3 verwendet wurden, können nicht für die Qualifikation für den zweiten Power-of-Three-Bonus verwendet werden.

Alle Wellness-Botschafter, die sich am oder vor dem 31. Dezember 2024 für mehrere Power-of-Three-Strukturen qualifiziert haben, sind berechtigt, weiterhin an ihren bestehenden zusätzlichen Strukturen zu verdienen, sofern jede bestehende Struktur die neuen Power-of-Three-Anforderungen erfüllt. Falls eine Struktur nicht sechsmal (6) verdient, ist diese Struktur nicht mehr als zusätzliche Power of Three-Struktur geeignet.

Unilevel-Bonus

Überblick über den Unilevel-Bonus für den Wellness-Botschafter. Der Unilevel-Bonus wird den Wellness-Botschaftern jeden Monat ausbezahlt. Dieser Bonus basiert auf dem monatlichen Verkaufsvolumen der Organisation des Wellness-Botschafters. Der Unilevel-Bonus eines bestimmten Vergütungszeitraums hängt von dem monatlichen Rang ab, den der Wellness-Botschafter erreicht hat. Die Anforderungen für das qualifizierende Volumen, den Rang und das organisatorische Volumen müssen jeden Monat erfüllt werden. Verkäufe, für die Fast-Start-Bonus gezahlt werden, sind nicht im Unilevel-Volumen enthalten. Siehe Abbildung 3.

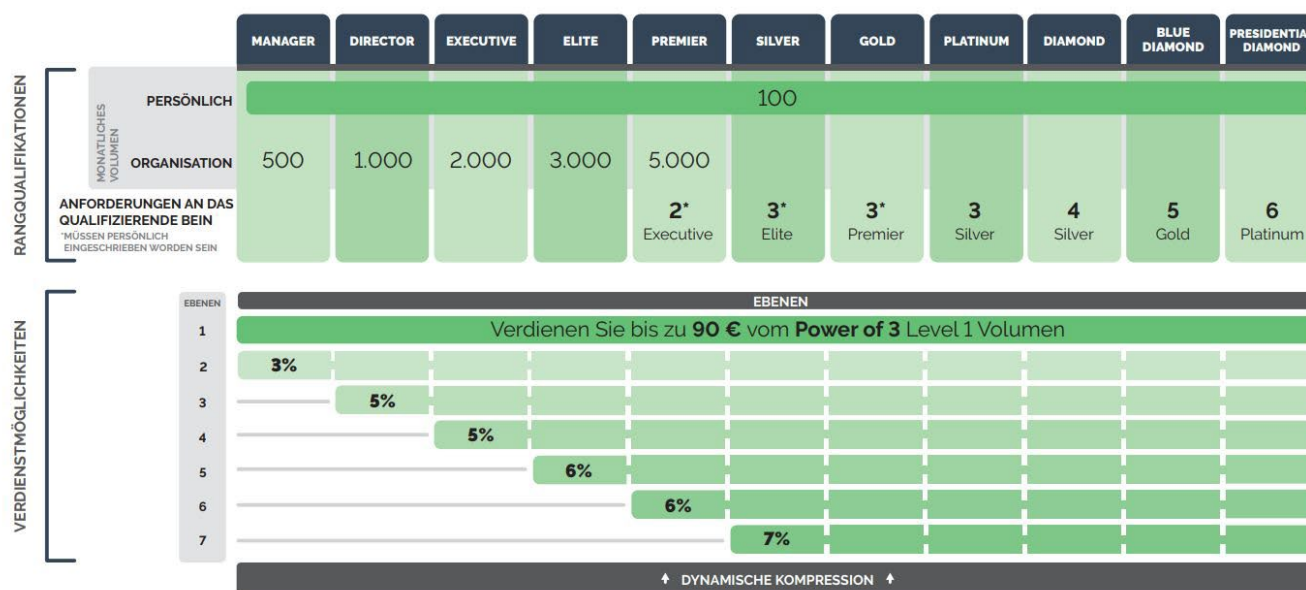


Abbildung 3.

Das Erreichen von Rängen. Zum Erreichen eines Rangs müssen monatliche Mindestvoraussetzungen bezüglich des qualifizierenden Volumens und Organisationsvolumens für diesen Rang erfüllt sein. So erfordert beispielsweise der Manager-Rang 100 QV und 500 OV.

Ränge und Stufen. Jeder Rang entspricht der Anzahl der Organisationsstufen, aus welchen der Wellness-Botschafter Vergütung erhalten kann. Siehe Abbildung 3. Der Rang des Executive erhält beispielsweise Vergütung aus den Stufen 2, 3 und 4. Gewöhnlich erhält ein Wellness-Botschafter mit dem Erreichen höherer Ränge Vergütung auf niedrigere Stufen seiner oder ihrer Struktur, bis er oder sie den Silber-Rang erreicht. Alle Ränge von Silber bis Presidential Diamond erhalten Vergütung von den Stufen 2-7.

Auch der Prozentsatz, der dem Wellness-Botschafter ausbezahlt wird, ändert sich von Stufe zu Stufe. Wie in Abbildung 3 dargestellt, werden aus dem ersten Unilevel drei Prozent (3 %) gezahlt, und der Prozentsatz steigt über die Rangtitel an, bis er auf dem siebten Level sieben Prozent (7 %) erreicht. Der Bonus kumulierte die Ebenen der Bezahlung, so dass ein Executive drei Prozent (3 %) für die erste Stufe und fünf Prozent (5 %) für die jeweils nächsten beiden Stufen erhält.

Um den vollen Prozentsatz der niedrigsten zwei Stufen des Unilevel-Bonus zu erhalten, müssen Wellness-Botschafter der Ränge Elite bis Gold die folgenden TGV-Schwellenwerte in jedem monatlichen Vergütungszeitraum erreichen: Elites müssen mindestens ein PV von 100 durch einen persönlich eingeschriebenen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden und mindestens ein TGV von 300 innerhalb ihrer ersten drei (3) Sponsorebenen haben; Premiers müssen mindestens ein TGV von 400 innerhalb ihrer ersten vier (4) Sponsorebenen haben; Silvers müssen mindestens ein TGV von 500 innerhalb ihrer ersten fünf (5) Sponsorebenen haben; und Golds müssen mindestens ein TGV von 600 innerhalb ihrer ersten sechs (6) Sponsorebenen haben.

Qualifizierte Beine und Rangtitel. Um gewisse Ränge zu erreichen, muss ein Wellness-Botschafter qualifizierte Beine in seinen separaten Sponsor-Beinen haben. Siehe Abbildung 3. Ein Wellness-Botschafter, der den Rang Silver erreichen möchte, muss beispielsweise drei persönlich registrierte Elite-Beine in verschiedenen Sponsor-Beinen haben. Siehe Abbildung 3. Wellness-Botschafter mit Platin-Rängen und höher dürfen persönlich registrierte qualifizierte Beine in separaten Sponsor-Beinen oder qualifizierten Beine mit Rangkomprimierung haben. Die qualifizierten Beine mit Rangkomprimierung erlauben es den Platin-Rängen und höher, sich für den Rang zu qualifizieren, indem sie den höchsten qualifizierten Wellness-Botschafter in jeder ihrer Sponsor-Downlines verwenden. Dies setzt voraus, dass dieser qualifizierte Wellness-Botschafter sich auch in der Einschreibungs-Downline des Registrierers befindet.

Komprimierung. Der dōTERRA-Vergütungsplan maximiert Zahlungen an Wellness-Botschaftern durch Komprimierung. Wenn der Rang eines Wellness-Botschafters ihn nicht für den Erhalt einer Kommission einer mit höheren Rängen verbundenen Stufe qualifiziert, geht die Kommission auf ranghöhere Wellness-Botschafter über, welche für die Kommission auf höherer Stufe qualifiziert sind, und wird diesen ausbezahlt, es sei denn, ein Elite- bis Gold-Rang qualifiziert sich nicht für seine beiden niedrigsten Stufen der Unilevel-Kommission.

Konzentrierte Beine. Sollte das Volumen eines Beines der Organisation eines Wellness-Botschafters achtzig Prozent (80 %) des Gesamtvolumens der Organisation des Wellness-Botschafters übersteigen, beträgt der gesamte Unilevel-Bonus des Wellness-Botschafters maximal den Gegenwert von \$2.000,00 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Elite' hat; maximal den Gegenwert von \$5.000,00 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Premier' hat; maximal den Gegenwert von \$11.000,00 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Silver' hat und maximal den Gegenwert von \$18.000,00 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Gold' hat. Sobald der Rang 'Platinum' erreicht ist, ist die Höhe des Unilevel-Bonus unbegrenzt.

Bonus Pools – Ein Bonus auf Basis von Leadership Performance.

Überblick über die Bonus Pools. Die Bonus Pools werden jeden Monat von den Rängen Premier und höher erreicht und diesen ausgezahlt. Zusammen machen die Bonus Pools fünf Prozent (5 %) des dōTERRA Unternehmensvolumen (DCV) aus - der Empowerment Pool (1,5 %), der Leadership Pool (2 %) und der Performance Pool (1,5 %). Siehe Abbildung 4. Ein Wellness-Botschafter qualifiziert sich für Zahlungen aus diesen Pools, wenn er die Rang- und ausgewiesenen Pool-Voraussetzungen in einem bestimmten Monat erfüllt. Ein Wellness-Botschafter kann einen oder mehrere „Anteile“ am Bonus Pool haben. Der monatliche Bonus für jeden Anteil entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1,5 %, 1,5 % oder 2 %), multipliziert mit dem DCV des jeweiligen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile von Wellness-Botschaftern, die sich in diesem Monat für einen Anteil oder mehr Anteile qualifiziert haben.

BEZAHLT ALS RANG	PREMIER	SILVER	GOLD	PLATINUM				
					Leadership Pool			
ANZ. DER MÖGLICHEN ANTEILE		1	5	10				
LEISTUNGSSCHWELLE		—	—	—				
ZUSÄTZLICHE ANTEILE		1 x Elite neu						
% des CV		2%				DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
		Empowerment Pool			Performance Pool			
ANZ. DER MÖGLICHEN ANTEILE	1	1	2	1 3	3 4	3 6	3 8	
LEISTUNGSSCHWELLE	Einschreibung mit 100 PV für jeden Anteil				4.000	6.000	12.000	18.000
ZUSÄTZLICHE ANTEILE	—	—	—	2 x Premier neu				
% des CV	1,50%				1,50%			

Abbildung 4

Anteile am Empowerment Pool. Ein Wellness-Botschafter, der sich als Premier, Silver oder Gold qualifiziert und der in einem Monat einem neuen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden 100 PV oder mehr verkauft, erhält einen Anteil am Empowerment Pool. Gold-Wellness-Botschafter können sich für einen zweiten Anteil qualifizieren, wenn sie in demselben monatlichen Vergütungszeitraum einem weiteren neuen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden 100 PV oder mehr verkaufen. Die Anteile kumulieren sich nicht von einem Rang zum nächsten. Der monatliche Bonus für einen Anteil entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1,5 %), multipliziert mit dem DCV für denselben monatlichen Kommissionszeitraum und geteilt durch die Anzahl der Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in diesem monatlichen Vergütungszeitraum für einen Anteil qualifiziert haben.

Anteile am Leadership Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit dem Rang Silver erhält einen Anteil am Leadership Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Gold-Rang erhält fünf Anteile am Leadership Pool. Schließlich erhält jeder Wellness-Botschafter mit Platinum-Rang zehn Anteile am Leadership Pool. Ein Wellness-Botschafter kann einen zusätzlichen Anteil für einen Monat erhalten, wenn er der Registrierer eines Wellness-Botschafters ist, der erstmals den Elite-Rang erreicht. Die Anteile kumulieren sich nicht von einem Rang zum nächsten. So hat beispielsweise ein Wellness-Botschafter, der vom Silver zum Gold-Rang aufsteigt, Anspruch auf fünf Anteile und nicht auf einen Anteil aus dem Pool für Silver-Ränge und fünf Anteile aus dem Pool für Gold-Ränge. Der monatliche Bonus für einen Anteil entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (2 %), multipliziert mit dem DCV des jeweiligen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in diesem Monat für einen Anteil qualifiziert haben.

Anteile am Performance Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Platinum-Rang erhält einen Anteil am Performance Pool. Jeder Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond erhält drei Anteile am Performance Pool. Ein Wellness-Botschafter kann zwei zusätzliche Anteile für den Monat verdienen, wenn der Wellness-Botschafter der Registrierer eines erstmaligen Premier ist. Ein Wellness-Botschafter kann auch zusätzliche Performance-Pool-Anteile verdienen, wenn er den entsprechenden TGV-Schwellenwert innerhalb seiner ersten sieben (7) Sponsor-Stufen in jedem monatlichen Vergütungszeitraum nicht unterschreitet. Ein Platin erhält zwei (2) zusätzliche Anteile, wenn er mindestens 4.000 TGV erreicht. Bis zum 1. Januar 2026 kann ein Diamond einen (1) zusätzlichen Anteil erwerben, ein Blue Diamond erwirbt drei (3) zusätzliche Anteile und ein Presidential Diamond fünf (5) zusätzliche Anteile ohne Mindest-TGV. Danach wird ein zusätzlicher Anteil eines Diamond (1) ein Minimum von 6.000 TGV erfordern, drei (3) zusätzliche Anteile eines Blue Diamond ein Minimum von 12.000 TGV und fünf (5) zusätzliche Anteile eines Presidential Diamond ein Minimum von 18.000 TGV. Die geltenden TGV-Schwellenwerte werden in regelmäßigen Abständen aktualisiert und auf www.doTERRA.com veröffentlicht. Die Anteile kumulieren sich nicht von einem Rang zum nächsten.

Der monatliche Bonus eines Anteils entspricht dem Prozentsatz des ausgewiesenen Pools (1,5 %), multipliziert mit dem DCV für den monatlichen Kommissionszeitraum und geteilt durch die Anzahl der Anteile von Wellness-Botschaftern, die sich für einen Anteil oder Anteile im monatlichen Vergütungszeitraum qualifiziert haben.

Diamond Pools – Ein Bonus auf Basis von Leadership Performance.

Überblick der Diamond Pools. Die Diamond Pools funktionieren ganz ähnlich wie die Infinity Performance Pools. Man qualifiziert sich monatlich für die Pools und diese werden monatlich ausbezahlt. Die Diamond Pools werden zusätzlich zu den im Diamond Performance Pool erworbenen Anteilen ausbezahlt. Wie in den Bonus Pools kumulieren sich die Anteile hier nicht von einem Rang zum nächsten. Der Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1%), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen (DCV) im gleichen Monat und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Wellness-Botschafter, die sich im monatlichen Kommissionszeitraum für einen Anteil qualifiziert haben. Siehe Abbildung 5.

Abbildung 5.

BEZAHLT ALS RANG	DIAMOND	BLUE DIAMOND	PRESIDENTIAL DIAMOND
	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
ANZ. DER MÖGLICHEN ANTEILE	2 4	2 4	2 4
LEISTUNGSSCHWELLE	6.000	12.000	18.000
ZUSÄTZLICHE ANTEILE	1 x Premier neu		1 x Silver neu
% des CV	1%	1%	1%

Anteile an den Diamond Pools. Der Diamond Pool, Blue Diamond Pool und der Presidential Diamond Pool entsprechen jeweils einem (1) Prozent des DCV im monatlichen Kommissionszeitraum. Siehe Abbildung 5. Jeder qualifizierende Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond erhält zwei (2) Anteile für jeden monatlichen Kommissionszeitraum. Ein Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond kann zwei (2) zusätzliche Anteile in einem monatlichen Kommissionszeitraum erhalten, wenn er den entsprechenden TGV-Schwellenwert innerhalb seiner ersten sieben (7) Sponsorenstufen erreicht. Die TGV-Schwelle eines Diamond liegt bei 6.000. Die TGV-Schwelle eines Blue Diamond liegt bei 12.000. Der TGV-Schwellenwert für einen Presidential Diamond liegt bei 18.000. Die geltenden TGV-Schwellenwerte können in regelmäßigen Abständen aktualisiert und auf www.doTERRA.com veröffentlicht werden.

Zusätzliche einmalige Anteile an den Diamond Pools. Ein Presidential Diamond, Blue Diamond und Diamond können sich wie folgt für zusätzliche Anteile qualifizieren: Ein Presidential Diamond erhält einen einmaligen Anteil am Presidential Diamond Pool, sobald ein anderer Wellness-Botschafter zum ersten Mal einen Silber-Rank erreicht und der Wellness-Botschafter vom Presidential Diamond persönlich registriert worden ist. Ein Diamond oder ein Blue Diamond erhält einen einmaligen Anteil am Diamond Pool oder den Blue Diamond Pools, sobald ein anderer Wellness-Botschafter zum ersten Mal den Premier-Rang erreicht und der Wellness-Botschafter von dem Diamond oder Blue Diamond persönlich registriert worden ist.

Founders – Ein Bonus auf Basis der Marktentwicklung

Überblick. Als Anreiz für Wellness-Botschafter, die in neuen lokalen Märkten tätig sind, bietet dōTERRA einen Founder-Bonus, der auf der Marktentwicklung basiert. Der Founder-Bonus wird jährlich ausbezahlt. Ein Founder ist eine Person aus einer vorher festgelegten Anzahl von Wellness-Botschaftern in einem lokalen Markt, der einer der ersten ist, denen es gelingt, bestimmte, vom Unternehmen für diesen Markt gestellte Anforderungen zu erreichen und konstant beizubehalten. Jeder Founder teilt mit anderen Foundern einen Bonus auf Basis eines gewissen Prozentsatzes des Volumens des lokalen Markts.

Qualifikation. Die Qualifikationen für jeden Markt werden in den für den lokalen Markt spezifischen Bereiche auf dōTERRA.com eingestellt. Jeder Qualifikationszeitraum beträgt zwölf Monate, wenn nicht anderweitig angegeben. Sobald ein Wellness-Botschafter die Position eines Founders erreicht, muss er sich jedes Jahr auch dafür qualifizieren, diese Position beizubehalten, indem er die im Voraus festgelegten Qualifikationen für diesen jeweils neuen Zeitraum von zwölf Monaten erreicht. Vor Beginn des nächsten Qualifikationszeitraums wird das Unternehmen entsprechende Benachrichtigungen bzgl. geänderter Qualifikationen mitteilen.

Sollte es einem Founder nicht gelingen, sich erneut zu qualifizieren oder sollte er aus anderen Gründen seine Founder-Position verlieren, steht ihm oder einem anderen Wellness-Botschafter diese Position nicht länger zur Verfügung und erlischt. Wenn sich die tatsächliche Anzahl an qualifizierten Founders verändert, ändert sich der Prozentsatz an Anteilen ebenfalls nicht. Founderpositionen gehören ausschließlich dem Wellness-Botschafter, der sich dafür ursprünglich qualifiziert hat. Sie können weder an andere Wellness-Botschafter oder Personen abgetreten, übertragen, verschenkt oder verkauft werden und gelten nicht über den Tod des Founders hinaus. Founderpositionen werden nicht in jedem Markt angeboten.

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach eigenem Ermessen und nach ordnungsgemäßer Benachrichtigung und Genehmigung durch die zuständigen Behörden zusätzliche Founder-Bonuszahlungen anzubieten, die jeweils ausgewiesenen Verkaufsböcken des Volumens des lokalen Markts entsprechen und von diesen bezahlt werden.

Das Kundentreueprogramm

Überblick. Wellness-Botschafter können monatliche Lieferungen von dōTERRA-Produkten sicherstellen, indem sie sich in das Kundentreueprogramm (LRP) einschreiben. Das LRP macht somit die manuelle Platzierung monatlicher Bestellungen hinfällig.

Erwerb von Produktguthaben. Wenn sich die erstmalige LRP-Bestellung eines Wellness-Botschafters auf mind. 50 PV pro Monat beläuft, kommt der Wellness-Botschafter oder Vorteilskunde jeden Monat für einen Erhalt von Produktguthaben in Frage.

Einlösen von Produktguthaben. Nachdem der Wellness-Botschafter 60 Tage lang am LRP teilgenommen hat, kann er Produktguthaben zum Kauf vollständiger PV-Produkte einlösen. LRP-Produktguthaben können 12 Monate ab Datum ihrer Ausstellung in Anspruch genommen werden; danach verfallen sie. Die Guthaben können für eine Gebühr von €2 pro 100 Produktguthaben unter der Telefonnummer +3228085160 eingelöst werden. Per LRP-Produktguthaben gekaufte Produkte dürfen nicht weiterverkauft werden und sind auch von einer Rückgabe ausgeschlossen. Wenn Produkte zurückgegeben werden, hat das Unternehmen das Recht, den Betrag der Produktguthaben, der für den Erwerb der zurückgegebenen Produkte verwendet wurde, zurückzufordern und mit künftigen Produktguthaben zu verrechnen. Eingelöste LRP-Bestellungen erhalten keine PV-Punkte und können mit anderen Produktbestellungen nicht kombiniert werden. Produktguthaben können nicht in Bargeld beansprucht werden und sind nicht übertragbar. Sobald die Teilnahme im LRP-Programm gekündigt wird, werden alle Produktguthaben gelöscht. Die allererste LRP-Bestellung kann nur per Telefonanruf im Unternehmen storniert werden. Jede weitere LRP-Bestellung kann online storniert werden.

Handeln im Auftrag eines anderen. Ohne vorherige schriftliche Erlaubnis eines teilnehmenden Wellness-Botschafters oder eines Vorteilskunden darf kein Wellness-Botschafter eine LRP-Bestellung im Auftrag dieses anderen teilnehmenden Wellness-Botschafters aufgeben. Diese schriftliche Erlaubnis muss vor Platzierung der Bestellung beim Unternehmen vorliegen. Eine derartige Bestellung muss vom teilnehmenden Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden bezahlt werden und muss an die im Konto des Teilnehmers aufgeführte Hauptadresse geliefert werden.

Allgemeine und sonstige Vergütungsbestimmungen

Presidential Diamond Multiplikator-Konto. Presidential Diamonds sind berechtigt, direkt unter ihrem Haupt-Presidential-Konto („PD1“) ein weiteres Konto einzurichten, das sog. Multiplier 1 („M1“) Konto. Presidential Diamonds, die sechs Beine haben, können ihrem M1-Konto neue Beine hinzufügen, um somit auf das neue Volumen, das sie durch das Konto erzeugen, einen zusätzlichen Unilevel-Bonus zu erhalten. Damit können sie bis hinunter auf das Volumen 8-Ebenen unterhalb ihres PD1-Kontos Vergütungen erhalten.

Das M1-Konto kann angelegt werden, sobald dieser Leader den Rang des Presidential Diamond erreicht hat. Das M1 berechtigt zum Erhalt von Vergütung in jedem Monat, in dem das PD1-Konto als ein Presidential Diamond bezahlt wird. Qualifiziert sich das PD1-Konto in einem bestimmten Monat nicht als ein Presidential Diamond, kommt das M1-Konto in diesem Monat auch nicht für irgendwelche Vergütung in Frage. Das M1-Konto an sich darf keines der 6 qualifizierenden Beine des PD1-Kontos sein. Sollte sich jedoch eines oder mehr der 6 qualifizierenden Beine des PD1 in einem bestimmten Monat nicht als Platin qualifizieren, kann das PD1-Konto immer noch als Presidential Diamond bezahlt werden, indem man einen oder mehrere persönlich registrierte Platin-Beine des M1 verwendet, vorausgesetzt, dass sich das M1-Bein und nicht das M1-Konto als Platin qualifiziert. In diesem Fall ist es dem M1-Konto nicht gestattet, das vom PD1 in diesem Monat benutzte persönlich registrierte Platin-Bein zu verwenden.

Sobald das M1-Konto eingerichtet ist, kann der Presidential Diamond Leader wählen, ob er irgendwelche persönlich registrierten Frontline-Beine von seinem PD1-Konto in sein M1-Konto verschiebt, und zwar so lange, bis diese Beine selbst keinen Platin-Rang oder darüber erreicht haben. Die Beine können weder untereinander gestapelt noch umstrukturiert werden, aber können mit ihrer bestehenden Struktur von der PD1- zur M1-Frontline verschoben werden.

Sobald das M1-Konto selbst den Rang des Presidential Diamonds erreicht hat, gestattet das Unternehmen ein zusätzliches „M2“-Konto als Frontline-Konto für das vorherige M1-Konto, sodass ein Leader nun drei Konten hat, aus denen er Einkommen aus dem jüngsten Volumen, das sie erzeugen, erwirtschaften kann und zusätzlich noch von den 9 Stufen unterhalb seines ursprünglichen Presidential Diamond-Kontos profitieren kann. Dieser Multiplikator-Effekt könnte so lange weitergehen, solange sich die notwendigen Platin-Beine, so wie oben dargelegt, selbst qualifizieren.

Spezial- oder Promo-Bonuszahlungen oder Belohnungen

Wellness-Botschaftern werden von Zeit zu Zeit spezielle Bonuszahlungen oder Promotions angeboten. Die auf diese Art und Weise angebotenen Produkte haben möglicherweise keinen PV-Wert haben und qualifizieren einen Wellness-Botschafter infolge einer Bestellung dieser Produkte möglicherweise nicht für andere Vergütungen oder Bonuszahlungen. Die Einzelheiten zu jedem dieser Angebote finden Sie auf dōTERRA.com.

Keine Vergütung nur für die Registrierung einer anderen Person. Wellness-Botschafter werden zwar sehr wohl für Produktverkäufe bezahlt, hingegen aber nicht dafür, nur andere Wellness-Botschafter zu registrieren oder zu sponsern.

Keine Vergütungsgarantie. Wie bei vielen anderen Geschäftsmöglichkeiten schwankt die von den Wellness-Botschaftern erwirtschaftete Vergütung erheblich. Die Kosten, ein Wellness-Botschafter zu werden, sind sehr gering. Menschen werden aus unterschiedlichen Gründen Wellness-Botschafter. Die meisten, die einfach nur die Produkte des Unternehmens zu Vorteilspreisen genießen wollen, melden sich als Vorteilskunden an, einige können sich aber auch als Wellness-Botschafter anmelden. Einige schließen sich diesem Geschäftsmodell an, um ihre Kompetenzen zu verbessern oder um ihr eigenes Geschäft verwalten zu können. Andere werden Wellness-Botschafter, kaufen aber aus verschiedenen Gründen nie Produkte des Unternehmens. Folglich qualifizieren sich viele Wellness-Botschafter niemals für Bonuszahlungen und Vergütungen. Wellness-Botschaftern wird weder ein bestimmtes Einkommen garantiert noch irgendeine Gewinnstufe oder Erfolg zugesichert. Der Gewinn und Erfolg eines Wellness-Botschafters entsteht ausschließlich durch den erfolgreichen Verkauf von Produkten und durch die Verkäufe anderer Wellness-Botschafter innerhalb seiner Organisation. Alle Erfolge beruhen im Wesentlichen auf dem Aufwand und den Anstrengungen jedes einzelnen Wellness-Botschafters.

Anstrengung. Als Wellness-Botschafter eine sinnvolle Vergütung zu generieren, verlangt erheblichen Zeitaufwand, Anstrengungen und Engagement. Das ist kein Programm, um eben mal schnell reich zu werden. Es gibt keine Garantien für finanziellen Erfolg.

Berücksichtigung für den Bonus eines Zeitraums. Eine Person muss zumindest am letzten Tag eines Vergütungszeitraums ein Wellness-Botschafter werden, um für den Bonus und die Qualifikationsberechnungen dieses Vergütungszeitraums noch berücksichtigt zu werden. Am letzten Tag des Vergütungszeitraums müssen alle Produktbestellungen abgeschlossen und die Zahlungen dafür eingegangen sein, um noch für diesen Zeitraum bezahlt zu werden oder sich für einen Rang qualifizieren zu können.

Vorbedingungen für Bonus- & Vergütungszahlungen. Wellness-Botschafter können nur dann Bonuszahlungen oder Vergütungen erhalten, wenn sie alle Voraussetzungen des Vergütungsplans von dōTERRA erfüllen und gegen keine der wesentlichen Pflichten dieses Vertrages verstoßen. Zur Förderung guter Geschäftspraktiken erklären sich die Wellness-Botschafter damit einverstanden, dass alle Bonuszahlungen und Vergütungen einem Audit-Verfahren des Unternehmens unterzogen werden können.

Um die Rückerstattung von Überzahlungen und Ausnahmen an die Bonus und Diamond Pools aufgrund von Produktrückgaben und/oder Überprüfungen zu erleichtern, ist das Unternehmen berechtigt, Überzahlungsbeträge zu schätzen und diese geschätzten Beträge von den monatlichen Bonus und Diamond Pools-Auszahlungen einzubehalten. Das Unternehmen wird die Zahlungen der Bonus und Diamond Pools regelmäßig korrigieren, indem es die tatsächlich zu viel gezahlten Beträge aus den gehaltenen Mitteln und/oder den künftigen Zahlungen der Bonus und Diamond Pools zurückfordert. Übersteigen die gehaltenen Mittel ein Jahr nach der Auszahlung die Überzahlungen, wird das Unternehmen die Zahlungen an die Bonus Pools und Diamond Pools regelmäßig aus den gehaltenen Mitteln aufstocken.

Zahlung von Boni & Vergütungen. Ein Bonus oder eine Vergütung wird dem Hauptbewerber im Rahmen des Formulars der Vereinbarung für Wellness-Botschafter bezahlt.

Einlösung von Unternehmensguthaben. Wird für Produkte, die in einem Monat bestellt wurden, aber in diesem Monat nicht verfügbar sind, ein Unternehmensguthaben ausgestellt, wird das persönliche Volumen für diese Produkte nur in die Qualifikationsberechnungen für Bonus, Vergütung und Ränge in dem Monat mit aufgenommen, in dem dieses Guthaben eingelöst wird.

Aufbewahrungspflicht von Dokumenten. Jeder Wellness-Botschafter, der einen Bonus oder eine Vergütung erhält, erklärt sich damit einverstanden, Unterlagen mindestens sechs Jahre lang aufzubewahren, die den Weiterverkauf von Produkten an Endkunden in dem Monat belegen, für welche der Bonus oder die Vergütung ausbezahlt wurde. Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, diese Unterlagen dem Unternehmen auf dessen entsprechende Anfrage zur Verfügung zu stellen. Dies zu unterlassen, stellt eine Vertragsverletzung dar und berechtigt das Unternehmen dazu, für alle Bestellungen in einem Monat bezahlte Boni oder Kommission zurückzuholen, die nicht durch entsprechende Weiterverkaufsdokumente belegt werden können.

Rückholung von Bonuszahlungen & Vergütungen. Zusätzlich zu allen sonst irgendwie in diesem Vertrag festgelegten Rückholrechten behält sich das Unternehmen das Recht vor, alle dem Wellness-Botschafter bezahlten Bonuszahlungen und Vergütungen zurückzuholen, für Produkte, die:

- a. im Rahmen der Unternehmensrichtlinien für Rückgabe zurückgegeben wurden;
- b. nach geltendem Recht an das Unternehmen zurückgegeben werden;
- c. im Zusammenhang mit einem Vorfall von Fehlverhalten seitens des Wellness-Botschafters zurückgegeben wurden, einschließlich aber nicht beschränkt auf, nicht genehmigte oder irreführende Darstellungen in Bezug auf ein Angebot oder Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung oder eines dōTERRA-Vergütungsplans; oder
- d. in einer Menge gekauft wurden, die die Menge, die in einem vernünftigen Zeitrahmen erwartungsgemäß verkauft und/oder verbraucht werden kann, unverhältnismäßig übersteigt.

Zahlung zurückgeholter Bonuszahlungen & Vergütungen. Im Rahmen der Zahlungen von zurückgeholten Boni und Vergütungen, wie in diesem Paragraphen dargelegt, kann das Unternehmen nach alleinigem Ermessen von einem betroffenen Wellness-Botschafter eine direkte Zahlung fordern oder den Betrag der Zurückholung mit allen aktuellen oder zukünftigen Bonuszahlungen und Kommissionen verrechnen.

Gebühren für retournierte Bonuszahlungen und Neuausgabegebühr. Gelegentlich kann ein Wellness-Botschafter das Unternehmen bitten, eine verloren gegangene Bonus- oder Vergütungszahlung erneut vorzunehmen. Das Unternehmen kann eine Gebühr für die erneute Vornahme der verloren gegangenen Zahlung erheben. Darüber hinaus kann das Unternehmen nach eigenem Ermessen das ausstellende Finanzinstitut auffordern, die ursprüngliche (verloren gegangene) Zahlung zu stoppen, und der Wellness-Botschafter muss dem Unternehmen die Gebühr für die Zahlungssperre erstatten.

Nicht in Anspruch genommene Gelder. Ein Wellness-Botschafter, der einen Scheck (gemäß den einschlägigen staatlichen Gesetzen) nicht rechtzeitig einlöst oder die Zahlung eines von dem Unternehmen gezahlten Bonus oder einer Vergütung auf andere Weise nicht annimmt, ermächtigt das Unternehmen, im gesetzlich zulässigen Umfang Ruhestandsgebühren, Zinsen, Gebühren und Kosten für Dokumente zu erheben. Die Gebühren für Dokumente dürfen €20 pro Dokument oder Mitteilung an den Wellness-Botschafter nicht überschreiten, und die Summe der Ruhestandsgebühren, Zinsen, Gebühren und Kosten für Dokumente darf €50,00 innerhalb eines Zeitraums von zwölf Monaten nicht übersteigen.

ABSCHNITT 11: Produktaussagen

- A. **Standards der Produktverwaltung.** Produkte unterliegen je nach ihrer gesetzlichen Klassifizierung, z. B. als Lebensmittel, Nahrungsergänzungsmittel oder Kosmetika, unterschiedlichen Vorschriften. Welche Aufsichtsbehörde zuständig ist, hängt wiederum von der Art des Produkts ab.
- B. **Werbestandards.** Ähnlich unterliegt auch die Bewerbung eines Produkts je nach Art des Produkts unterschiedlichen Vorschriften. Dabei ist wichtig, dass ein Produkt, welches für einen bestimmten Gebrauch klassifiziert wurde, nicht für einen anderen Gebrauch beworben wird; so darf beispielsweise ein Produkt, das für den Gebrauch als Nahrungsergänzungsmittel vorgesehen ist, nicht als Arzneimittel beworben oder vermarktet werden, welches zur Behandlung oder Vorbeugung bestimmter Krankheiten verwendet wird. Die Aufsichtsbehörde verlangt zudem, dass jegliche Darstellung einer Vertriebsmöglichkeit, einschließlich Angaben zum Einkommen, wahrheitsgetreu und nicht irreführend

sind. Aussagen über die Möglichkeit, einen wohlhabenden Lebensstil, ein Einkommen auf dem Niveau einer hohen Karrierestufe oder ein bedeutendes Einkommen zu erzielen, gelten als irreführend, wenn Teilnehmende gewöhnlich keine solchen Resultate erzielen.

C. Zulässige Aussagen. dōTERRA-Produkte sind keine Arzneimittel. Weder dürfen medizinische Aussagen über dōTERRA-Produkte getätigt werden, noch dürfen dōTERRA-Produkte in irgendeiner Weise als medizinisch präsentiert werden. Ein Wellness-Botschafter darf festhalten, dass dōTERRA-Produkte bedenkenlos benützt werden dürfen, wie auf dem Etikett beschrieben, und

1. ihre Formel spezifisch darauf abgestimmt ist, das Wohlbefinden zu unterstützen / einen gesunden Lebensstil zu pflegen; und/oder
2. die persönliche Erscheinung verbessern sollen. Hier gilt jedoch die Bedingung, dass diese Aussagen über dōTERRA-Produkte getätigt werden, die diese Eigenschaften haben, und dass jede spezifische Gesetzgebung (z. B. zu Aussagen über die Rezeptur) eingehalten wird.

D. Keine Aussagen zu heilender Wirkung oder medizinische Aussagen. Ein Wellness-Botschafter darf weder medizinische Aussagen zu Produkten machen noch ein Produkt speziell verschreiben oder als geeignet bei einem spezifischen Leiden darstellen. Eine solche Art der Darstellung würde implizieren, dass die Produkte Arzneimittel sind und keine Nahrungsergänzungsmittel oder Kosmetika. Auf keinen Fall dürfen die Produkte mit Arzneimitteln verglichen werden, die für die Behandlung spezifischer Leiden verschrieben werden, und es darf nicht behauptet werden, dass die Produkte Krankheitssymptome lindern oder Krankheiten und Beschwerden vorbeugen. Zwar tut das Unternehmen alles, was in seiner Macht steht, um komplizierte und immer wieder angepasste Vorschriften der Medicines & Healthcare Products Regulatory Agency (MHRA) vollständig einzuhalten, die Wellness-Botschafter dürfen aber nicht behaupten oder schlussfolgern, dass die Produkte von der MHRA oder irgendeiner Regierungs- oder Aufsichtsbehörde zugelassen sind. Die MHRA lässt Arzneimittel zu, verlangt oder gewährt aber keine spezifische Zulassung für Ernährungsprodukte oder Kosmetika.

E. Offenlegung. Bei der Bewerbung von dōTERRA oder dōTERRA-Produkten muss ein Wellness-Botschafter die Tatsache offenlegen, dass er ein dōTERRA-Wellness-Botschafter ist, der vom Unternehmen Boni für den Vertrieb der Produkte des Unternehmens erhält.

ABSCHNITT 12: Werbung und Nutzung der Rechte am geistigen Eigentum des Unternehmens

A. Geistiges Eigentum von dōTERRA. Das geistige Eigentum von dōTERRA, einschließlich seiner Markenzeichen, Dienstleistungszeichen, Markennamen, Firmenaufmachung und Inhalt seiner Publikationen, sind wertvolle Vermögenswerte. Wenn Wellness-Botschafter das geistige Eigentum von dōTERRA nutzen, stimmen diese zu und bestätigen, dass mit dem geistigen Eigentum von dōTERRA hohe Vermögenswerte und Goodwill verbunden sind. Sie erkennen an, dass alle Rechte an diesem geistigen Eigentum dem Unternehmen zustehen und dass der diesbezügliche Goodwill allein und ausschließlich dem Unternehmen gehört. Des Weiteren bestätigen die Wellness-Botschafter, dass das geistige Eigentum von dōTERRA in der Öffentlichkeit ein Differenzierungsmerkmal erlangt hat und als Marke für bestimmte Waren aus einer Hand erkannt wird. Geistiges Eigentum ist durch nationale und internationale Urheber- und Markenrechte sowie andere Eigentumsrechte geschützt, und zwar in all seinen Formen, einschließlich derzeit bestehender oder in Zukunft entwickelter Medien und Technologien.

Die Inhalte vom Unternehmen genehmigter Vertriebshilfen und offizieller Webseiten des Unternehmens, einschließlich Text, Grafik, Logos, Audio-Clips, Musik, Liedtexten, Video, Fotos, Software und anderer Informationen, ist Eigentum von dōTERRA und/oder mit ihr verbundenen Unternehmen oder Partnern oder ist von Dritten an dōTERRA lizenziert. Da nicht alle Inhalte dōTERRA gehören, lizenziert dōTERRA auch nichts an Wellness-Botschafter, was dōTERRA nicht gehört. Entsprechend verpflichten sich Wellness-Botschafter, beim Gebrauch von geistigem Eigentum und Inhalten von dōTERRA nur genehmigte Inhalte zu verwenden, wie sie hier ausdrücklich definiert und bewilligt wurden.

B. Definitionen.

1. **Bekleidung:** Umfasst T-Shirts, Hüte und andere Bekleidungsstücke.
2. **Computer- und telefonbasierte Medien:** Die Übertragung und Anzeige von Inhalten per E-Mail, mittels statischen Webseiten oder sozialen Medien; außerdem die Übertragung und Anzeige mittels Telefon oder Smartphone.
3. **Filmische Medien:** Live- oder aufgezeichnete elektronische Kanäle, über die Neuigkeiten, Unterhaltung, Bildung, Daten oder Werbebotschaften verbreitet werden, einschließlich Massen- und Nischenmedien, wie Fernsehen, Radio, Film und Audio oder Video. Filmische Medien schließen keine computer- und telefonbasierten Medien ein.
4. **Geistiges Eigentum von dōTERRA:** Umfasst sämtliches geistiges Eigentum, für welches dōTERRA Holdings, LLC oder ein damit verbundenes Unternehmen Eigentums- oder Nutzungsrechte für sich beansprucht, einschließlich – aber nicht beschränkt auf – Markenzeichen, Markennamen, Dienstleistungszeichen und Inhalte ihrer Publikationen, unabhängig davon, ob sie bei den zuständigen Regierungsbehörden registriert sind oder nicht.
5. **Genehmigte Inhalte:** Genehmigte Nur Inhalte, bestehend aus Broschüren, Flyern, Bildern, Präsentationen und Videos, die unter www.doterra.com in dem Bereich genannt oder publiziert sind, der sich auf den lokalen Markt bezieht, in welchem der Wellness-Botschafter Produkte vermarktet oder andere Wellness-Botschafter rekrutiert.
6. **Inhalte:** Sämtliche Texte, Grafiken, Logos, Audio-Clips, Videos, Fotos, Software oder geistiges Eigentum von dōTERRA, welche unter den vom Unternehmen produzierten Vertriebshilfen und unter www.doterra.com zu finden sind.
7. **Medienspezifische Richtlinien:** Richtlinien für die spezifischen lokalen Märkte, welche die Nutzungsstandards von genehmigten Inhalten für ein bestimmtes Format festlegen. Medienspezifische Richtlinien müssen eingehalten werden und können auf www.doterra.com abgerufen werden. Zur Ware gehören Vertriebshilfen, die für den Vertrieb an Dritte bestimmt sind oder an Dritte verkauft werden.
8. **Soziale Medien:** Die Verwendung webbasierter und mobiler Technologien, um aus Kommunikation einen interaktiven Dialog zu machen.
9. **Vertriebshilfen:** Sämtliche Materialien, egal ob physisch gedruckt oder in digitaler Form, welche beim Angebot oder Vertrieb von Produkten des Unternehmens, bei der Rekrutierung künftiger Wellness-Botschafter oder Kunden oder bei der Schulung von Wellness-Botschaftern verwendet werden, die auf das Unternehmen, seine Produkte, den Vergütungsplan oder das geistige Eigentum von dōTERRA Bezug nehmen.
10. **Vom Unternehmen genehmigte Vertriebshilfen:** Werbematerialien, die vom Unternehmen für den Gebrauch in einem bestimmten, schriftlich bezeichneten lokalen Markt genehmigt sind.
11. **Vom Unternehmen produzierte Vertriebshilfen:** Werbematerialien, die das Unternehmen für den Gebrauch in einem bestimmten, schriftlich bezeichneten lokalen Markt erstellt und vertreibt.
12. **Ware:** Sämtliche Artikel, die geistiges Eigentum von dōTERRA sind, außer Bekleidung, filmische Medien, vom Unternehmen genehmigte Vertriebshilfen, vom Unternehmen produzierte Vertriebshilfen, computer- und telefonbasierte Medien.

C. Genehmigte Nutzung.

1. Vorbehaltlich der Nutzungsbedingungen dürfen Wellness-Botschafter genehmigte Inhalte in den folgenden Fällen verwenden:
 - a. für die Erstellung und Verwendung von Vertriebshilfen.
 - b. für die Erstellung und Verwendung von computer- oder telefonbasierten Medien.
2. Vorbehaltlich der Nutzungsbedingungen dürfen Wellness-Botschafter genehmigte Inhalte mit dem schriftlichen Einverständnis des Unternehmens in den folgenden Fällen verwenden: Bekleidung,

filmische Medien, Verwendungen an Gebäuden und für Schilder sowie Ware gemäß den medienspezifischen Richtlinien auf doterra.com.

D. Nutzungsbedingungen. Die Nutzung genehmigter Inhalte unterliegt folgenden Bedingungen:

1. **Medienspezifische Richtlinien.** Genehmigte Inhalte dürfen nur für Bekleidung, filmische Medien, an Gebäuden und für Schilder sowie Ware gemäß den medienspezifischen Richtlinien auf www.doterra.com für den spezifischen lokalen Markt verwendet werden, in welchem der Wellness-Botschafter Geschäfte tätigt.
2. **Kontext und wahrheitsgetreue Aussagen.** Wellness-Botschafter dürfen genehmigte Inhalte nicht unter Verletzung des Richtlinien-Handbuches oder aus dem Kontext gerissen verwenden oder daraus eine Bedeutung ableiten, die nicht der ausdrücklichen Bedeutung der genehmigten Inhalte entspricht, indem sie die Bedeutung abändern, zusätzlichen Text oder andere Inhalte verwenden. Alle Inhalte müssen wahrheitsgetreu und korrekt sein.
3. **Aussagen und Darstellungen betreffend dōTERRA-Produkte.** Wellness-Botschafter dürfen keine Inhalte verwenden, die gegen Gesetze verstoßen, einschließlich derjenigen Gesetze, die auf die Regulierung von Produktaussagen anwendbar sind. dōTERRA unterstützt eine solche Verwendung in keiner Weise. Vgl. Abschnitt 11.
4. **Variationen, Weglassungen oder Abkürzungen.** Wellness-Botschafter dürfen keine Variationen von genehmigten Inhalten, einschließlich klanglicher Entsprechungen, Pendants in anderen Sprachen, Weglassungen oder Abkürzungen, verwenden. Inakzeptable Variationen sind zum Beispiel: „dōTERRA“ oder „doughTERRA“ oder „deTIERRA“.
5. **Werbesprüche und Slogans.** Wellness-Botschafter dürfen Werbesprüchen oder Slogans des Unternehmens nichts hinzufügen, nichts davon weglassen oder sie auf irgendeine Weise verändern, also nicht beispielsweise „Gift of the Earth“ ändern in „Gift from the Earth“ oder „Earthly Gifts“.
6. **Abwertende oder beleidigende Nutzung.** Wellness-Botschafter dürfen genehmigte Inhalte nicht auf abwertende, beleidigende oder schädigende Weise verwenden.
7. **Darstellung in bestem Licht.** Sämtliche genehmigten Inhalte dürfen nur im besten Licht und auf eine Art und Weise oder in einem Kontext gezeigt werden, welche das Unternehmen und seine Produkte positiv darstellen.
8. **Unterstützung oder Sponsoring Dritter.** Wellness-Botschafter dürfen genehmigte Inhalte nicht auf eine Art und Weise verwenden, die andeuten würde, dass das Unternehmen mit Produkten oder Dienstleistungen Dritter oder mit irgendwelchen politischen Anliegen oder Angelegenheiten verbunden ist, diese befürwortet, sponsort oder unterstützt.
9. **Nutzung in computer- und telefonbasierten Medien.** Die folgenden Absätze gelten für computer- und telefonbasierte Medien.
 - a. **Überschriften und Titel.** Außer auf einer kopierten dōTERRA-Webseite oder einer von dōTERRA genehmigten zertifizierten Webseite darf der Name „dōTERRA“ in keinerlei Titeln, Untertiteln oder Überschriften von computer- oder telefonbasierten Medien verwendet werden. Facebook-Seiten, Instagram-Seiten, Pinterest-Pins, Blogs oder YouTube-Kanäle mit der Marke dōTERRA sind nicht gestattet.
 - b. **Webseiten.** Alle Wellness-Botschafter, welche eine statische dōTERRA-Internetpräsenz haben möchten, müssen die Qualitätsstandards von dōTERRA, auch im Zusammenhang mit dem Verbraucherschutz, erfüllen. dōTERRA stellt all seinen Wellness-Botschaftern eine genehmigte kopierte Webseite zur Verfügung. Um eine eigene kopierte dōTERRA-Webseite einzurichten, muss ein Wellness-Botschafter sich auf www.mydoterra.com anmelden und auf die Registerkarte „My Website“ klicken. Danach muss der Wellness-Botschafter die Instruktionen befolgen, um seine individuell angepasste Seite einzurichten. Darüber hinaus darf ein dōTERRA-Wellness-Botschafter nur eine unabhängige Webseite haben, auf der dōTERRA-Markenzeichen oder die dōTERRA-Firmenaufmachung (Name dōTERRA, Fotos oder Logos, dōTERRA-Produktnamen oder -bilder etc.) verwendet oder gezeigt werden, wenn die Webseite

keine Produkte oder sonstige Aussagen enthält, die gegen regionale Gesetze verstoßen, dōTERRA-Produkte falsch kennzeichnen oder geistige Eigentumsrechte beliebiger Parteien oder eine Richtlinie von dōTERRA verletzen, oder sonstiges Material enthält, welches dōTERRA nach eigenem Ermessen als unzulässig erachtet. Die URL einer unabhängigen Webseite darf keinerlei geistiges Eigentum von dōTERRA enthalten.

- c. **Soziale Medien.** Ein Wellness-Botschafter mit Präsenz auf sozialen Medien – sei sie privat oder geschäftlich – muss die statischen Inhalte regelmäßig prüfen und bereinigen, um jegliche Aussagen in den Kommentaren oder Bereichen Dritter zu löschen, die nicht rechtlich sind. Facebook-Seiten, Instagram-Seiten, Pinterest-Pins, Blogs oder YouTube- bzw. Vimeo-Kanäle mit der Marke dōTERRA sind nicht gestattet.
 - d. **Haftungsausschluss.** Mit Ausnahme von kopierten dōTERRA-Webseiten muss jedes computer- oder telefonbasierte Medium klar angeben, dass es nicht von dōTERRA oder einem mit ihm verbundenen Unternehmen verfasst wurde und dass der Besitzer der Seite die volle Verantwortung für deren Inhalt trägt.
 - e. **Domainnamen.** Ohne das ausdrückliche schriftliche Einverständnis des Unternehmens darf ein Wellness-Botschafter in einem Domainnamen keine(n) Namen verwenden, der (die) geistiges Eigentum von dōTERRA darstell(t)(en), wobei die Erteilung des Einverständnisses im ausschließlichen Ermessen des Unternehmens liegt. Eine entsprechende Verwendung muss überdies in einer schriftlichen, von beiden Parteien unterzeichneten Nutzungsvereinbarung festgehalten werden. Unzulässige Verwendungen sind beispielsweise: „dōTERRA.com“, „dōTERRAcompany.com“, „dōTERRAcorporate.com“ etc. Wellness-Botschafter sind gehalten, die medienspezifischen Richtlinien ihres lokalen Marktes zu konsultieren.
 - f. **Sprache der Datenschutzrichtlinie.** Wellness-Botschafter müssen eine schriftliche Datenschutzrichtlinie implementieren, welche den Datenschutzgesetzen der EU entspricht und u. a. den Zweck angibt, für welchen die von der Webseite gesammelten Informationen verwendet werden, sowie den Schutz dieser Informationen vor Verkauf an oder die Verwendung durch Dritte erläutert. Die Pflichten von Wellness-Botschaftern bezüglich Verarbeitung personenbezogener Daten im Zusammenhang mit ihrer Vertriebstätigkeit als Wellness-Botschafter sind unten in Abschnitt 17 näher ausgeführt.
 - g. **Verbot von Spam.** Ein Wellness-Botschafter darf nicht spammen. Spammen umfasst, ist aber nicht unbedingt beschränkt auf: 1) das unaufgeforderte Zusenden von E-Mail-Nachrichten, die E-Mail- oder Web-Adressen enthalten, vom Account eines Wellness-Botschafters an Online-Nutzer; 2) das Posten von Nachrichten, die die Serviceadresse des Wellness-Botschafters enthalten, in News-Gruppen, welche nichts mit den Produkten des Wellness-Botschafters zu tun haben; 3) das Erstellen falscher Absenderangaben in einer E-Mail-Nachricht oder einem News-Gruppen-Posting mit der Serviceadresse des Wellness-Botschafters, um so den Eindruck zu erwecken, dass die Nachricht vom Unternehmen oder seinem Wellness-Botschafter-Netzwerk stammt; 4) das unaufgeforderte Zusenden von E-Mails oder Faxen an Listen von Personen, die nicht zur Struktur des Wellness-Botschafters gehören oder mit denen der Wellness-Botschafter zuvor keinerlei geschäftlichen oder privaten Kontakt hatte.
Alle mit dem Unternehmen zusammenhängenden E-Mail-Sendungen dürfen nur an Wellness-Botschafter in der Struktur des Wellness-Botschafters verschickt werden. E-Mails dürfen keinerlei unwahre Darstellungen, Aussagen zu Einkommen oder Referenzen enthalten.
10. **Korrekte Verwendung von Markenzeichen.** Wellness-Botschafter müssen genehmigte Inhalte, welche geistiges Eigentum von dōTERRA enthalten, korrekt wie folgt verwenden: Markenzeichen sind Adjektive, mit denen Nomen näher beschrieben werden; das Nomen ist jeweils der Oberbegriff für ein Produkt oder eine Dienstleistung. Als Adjektive können Markenzeichen nicht im Plural oder im Genitiv verwendet werden. Richtig: „Sie können zwei Flaschen Zendocrine kaufen.“ Falsch: „Sie können zwei Zendocrines kaufen.“

11. Nutzung genehmigter Inhalte.

- a. Wellness-Botschafter müssen bei ihren Vertriebshilfen, persönlichen Webseiten oder sozialen Medien im Bereich zu den Quellenangaben vermerken, dass die genehmigten Inhalte Eigentum von dōTERRA sind. Die korrekten Angaben für Markenzeichen lauten wie folgt:

_____ ist ein eingetragenes Markenzeichen von dōTERRA Holdings, LLC

_____ ist ein Markenzeichen von dōTERRA Holdings, LLC

Wellness-Botschafter dürfen in genehmigten Inhalten, welche in einem Land vertrieben werden, nicht angeben, dass dōTERRA ein eingetragenes Markenzeichen hält, wenn das jeweilige Markenzeichen in diesem Land nicht tatsächlich eingetragen ist.

E. Anerkennung und Schutz von Rechten

1. **Anerkennung von Rechten.** Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, dass sämtliche genehmigten Inhalte ausschließliches Eigentum von dōTERRA Holdings, LLC, oder an dōTERRA Holdings, LLC lizenziert sind. Mit Ausnahme der eingeschränkten Rechte, die durch den Vertrag für die Vertragsdauer gewährt werden, kennen Wellness-Botschafter an, dass das Unternehmen hiermit alle Rechtsansprüche auf das geistige Eigentum sowie die wirtschaftliche Berechtigung und alle Rechte am geistigen Eigentum und alle damit verbundenen geistigen Eigentumsrechte für jegliche Zwecke behält. Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, das Unternehmen auf dessen Verlangen beim Schutz seiner Rechte am geistigen Eigentum zu unterstützen.
2. **Einverständnis zum Schutz.** Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, das Unternehmen soweit nötig bei der Beschaffung von Schutz zu unterstützen bzw. jegliche Rechte des Unternehmens an genehmigten Inhalten zu schützen.
3. **Abtretungen.** Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, dass nichts im Vertrag als eine Abtretung oder Gewährung von Rechten, Ansprüchen oder Interessen an den Inhalten oder genehmigten Inhalten an den Wellness-Botschafter ausgelegt werden darf, sondern dass alle Rechte in diesem Zusammenhang dem Unternehmen vorbehalten sind, mit Ausnahme des beschränkten lizenzierten Rechts, die genehmigten Inhalte so zu verwenden, wie dies im Vertrag ausdrücklich vorgesehen ist. Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, dass bei Beendigung oder Ablauf des Vertrages davon ausgegangen wird, dass Wellness-Botschafter sämtliche Handelsrechte, Beteiligungen, Goodwill, Titel oder anderen Rechte am geistigen Eigentum von dōTERRA, welche die Wellness-Botschafter erhalten haben oder die für Bemühungen, die dadurch abgedeckt wurden, auf sie übergegangen sind, an das Unternehmen abgetreten, übertragen und übereignet haben. Wellness-Botschafter erklären sich ebenfalls damit einverstanden, sämtliche vom Unternehmen verlangten Dokumente zu unterzeichnen, die zur Erreichung oder Bestätigung des Voranstehenden erforderlich sind. Jegliche Abtretung oder Übertragung erfolgt, abgesehen von den gegenseitigen Vereinbarungen und Erwägungen gemäß Vertrag, ohne Gegenleistung.
4. **Kündigung.**
 - a. Die dem Unternehmen in diesem Abschnitt 12 gewährten Rechte können vom Wellness-Botschafter nicht gekündigt werden.
 - b. Die einem Wellness-Botschafter in diesem Abschnitt 12 gewährten Rechte können vom Unternehmen mit unverzüglicher Mitteilung und ohne Möglichkeit zur Nacherfüllung gekündigt werden, wenn der Wellness-Botschafter einen der folgenden Punkte erfüllt:
 - (a) Der Wellness-Botschafter meldet Konkurs an oder stellt einen sonstigen Antrag, um von Insolvenzgesetzen zu profitieren;
 - (b) Der Wellness-Botschafter handelt unehrlich;
 - (c) Der Wellness-Botschafter kommt einer Verpflichtung gemäß diesem Vertrag oder einer anderen Vereinbarung zwischen ihm und dem Unternehmen oder einem diesem nahestehenden Unternehmen nicht nach oder weigert sich, ihr nachzukommen (unbeschadet des Rechts des Wellness-Botschafters, selbst zu entscheiden, ob er seine

Vertriebspartnerschaft aktiv betreiben möchte oder nicht und, wenn ja, zu welchen Geschäftszeiten);

(d) Der Wellness-Botschafter stellt den Erwerb der hierin gewährten Rechte falsch dar oder verhält sich in einer Art und Weise, welche das Unternehmen, seinen Vertrieb oder sein Ansehen in ein schlechtes Licht rückt; oder

(e) Der Wellness-Botschafter wird eines Verbrechens für schuldig befunden oder begeht eine strafbare Handlung, die im Zusammenhang mit dem Vertrag relevant ist.

c. Im Falle einer Kündigung der Lizenz, die dem Wellness-Botschafter gemäß diesem Abschnitt 12 gewährt wurde, muss der Wellness-Botschafter, unabhängig vom Grund der Kündigung, unverzüglich sämtliche Nutzung der genehmigten Inhalte einstellen und darf danach keinerlei geistiges Eigentum, Marken oder Handelsnamen verwenden, die den genehmigten Inhalten ähnlich sind. Eine Kündigung der Lizenz gemäß den Bestimmungen dieses Abschnitts 12 berührt keinerlei sonstige Rechte, die das Unternehmen möglicherweise gegenüber dem Wellness-Botschafter hat.

5. **Rechte sind persönlich.** Die Rechte und Pflichten gemäß diesem Abschnitt sind persönliche Rechte und Pflichten des Wellness-Botschafters. Ohne schriftliches Einverständnis des Unternehmens kann der Wellness-Botschafter sie nicht abtreten, verpfänden, unterlizenzieren oder anderweitig belasten oder damit handeln. Die Erteilung oder Verweigerung seines Einverständnisses liegt allein und vollständig im Ermessen des Unternehmens.

6. **Rechtsmittel.** Jeder Wellness-Botschafter erkennt an und ist damit einverstanden, dass die Einhaltung der Bestimmungen dieses Abschnitts 12 für den Schutz des Goodwills und anderer Eigentümerinteressen des Unternehmens erforderlich ist. Entsprechend ist der Wellness-Botschafter auch damit einverstanden, dass im Falle einer Verletzung dieses Abschnitts 12:

a. das Unternehmen einen Unterlassungsanspruch und/oder Anspruch auf effektive Vertragserfüllung hat;

b. der Wellness-Botschafter sich nicht gegen diesen Anspruch wehrt, auch wenn ein entsprechendes Rechtsmittel zur Verfügung stehen würde; und

c. der Wellness-Botschafter weiterhin anerkennt und damit einverstanden ist, dass jeder Verstoß gegen diese Regel dem Unternehmen sofortigen und irreparablen Schaden zufügt, dass der Schaden des Unternehmens größer ist als jeder Nutzen, der dem Wellness-Botschafter daraus erwachsen mag, und dass das Unternehmen, zusätzlich zu etwaigen anderen verfügbaren Rechtsmitteln, sofortigen, vorübergehenden, vorläufigen und dauerhaften Unterlassungsanspruch hat und dass dieser Unterlassungsanspruch die nachvertragliche Frist dieser Bestimmung auf bis zu ein (1) Jahr ab Datum der letzten Verletzung der Bestimmung verlängern kann. Die Bestimmungen dieses Abschnitts überdauern die Beendigung des Vertrages. Nichts hierin stellt einen Verzicht auf andere Rechte und Rechtsmittel dar, welche dem Unternehmen bezüglich Nutzung seiner vertraulichen Informationen oder anderer Verletzungen des Vertrages allenfalls zustehen.

F. Zusätzliche Bestimmungen zur Werbung

1. Ein Wellness-Botschafter darf sich am Telefon nicht mit „dōTERRA“ melden oder andeuten, dass er das Unternehmen vertritt oder mehr als ein Wellness-Botschafter ist.
2. Werbung darf nie implizieren, dass bei dōTERRA eine Stelle frei wäre.
3. Es darf kein spezifisches Einkommen versprochen werden.
4. Sämtliche Medienanfragen sind unverzüglich an den Director of Marketing Communications des Unternehmens zu verweisen.
5. Ohne vorgängiges schriftliches Einverständnis eines vertretungsberechtigten leitenden Angestellten des Unternehmens dürfen gegenüber den Nachrichtenmedien oder der allgemeinen Öffentlichkeit keinerlei Erklärungen in Bezug auf den Vertrag abgegeben werden.

6. Auf Anfrage müssen dem Unternehmen jegliche Vertriebshilfen oder sonstigen Medien, welche der Wellness-Botschafter erstellt oder verbreitet oder deren Erstellung er veranlasst hat und die auch geistiges Eigentum oder Inhalte von dōTERRA enthalten, vorgelegt werden. Ein Wellness-Botschafter muss während sieben (7) Jahren nach dem letzten Datum ihrer Verbreitung ein Exemplar sämtlicher Vertriebshilfen oder anderer Werbematerialien aufbewahren, die er verbreitet hat.
7. Der Wellness-Botschafter ist damit einverstanden, das Unternehmen und seine Rechtsnachfolger, Abtretungsempfänger, Angestellten und Vertreter von jeglicher Haftung, finanzieller Entschädigung sowie jeglichen Ansprüchen und/oder Forderungen aus oder im Zusammenhang mit der Erzeugung und der Verwendung geistigen Eigentums Dritter oder des Unternehmens zu befreien und zu entbinden, einschließlich aller Ansprüche aus Verleumdung oder falscher Darstellung. Dieser Haftungsausschluss gilt nicht für Haftungen, die nach dem belgischen Gesetz nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden können.

ABSCHNITT 13: Richtlinie für Einzelhandel, Verkäufe in Dienstleistungsinstituten und auf Messen

- A. **Richtlinie für Einzelhandel.** Mit dem schriftlichen Einverständnis des Unternehmens darf ein Wellness-Botschafter Produkte mittels Einzelhandelsgeschäfte wie z.B. Reformhäuser, Lebensmittelgeschäfte und ähnliche Einrichtungen verkaufen und/oder die dōTERRA-Vertriebsmöglichkeit bewerben, es sei denn, diese Geschäfte oder Einrichtungen werden – nach alleinigem Ermessen des Unternehmens – als groß genug betrachtet, um als regionale oder landesweite Ketten eingestuft zu werden.
- B. **Online-Verkäufe.** Wellness-Botschafter dürfen keine dōTERRA-Produkte bei Online-Auktionen oder Mall-Seiten oder anderen Online-Plattformen von Marken Dritter verkaufen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent-Plattformen, Yahoo!, eBay oder Amazon. Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte über kopierte dōTERRA-Webseiten und Webseiten, die mit Abschnitt 12.D.9 übereinstimmen, verkaufen. Produkte, die einem Kit oder einem Paket entnommen wurden, dürfen nicht online verkauft werden.
- C. **Dienstleistungsinstitute.** Wellness-Botschafter dürfen Produkte mittels Dienstleistungsinstituten verkaufen, welche Dienstleistungen anbieten, die mit den Produkten zusammenhängen. So können dōTERRA-Produkte beispielsweise über Wellness Clubs, Spas und Fitnessstudios verkauft werden. Krankenhäuser können nicht ohne das schriftliche Einverständnis der Compliance- und Rechtsabteilungen registriert/angemeldet werden.
- D. **Eignung.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach seinem alleinigen Ermessen abschließend zu entscheiden, ob ein Institut für den Vertrieb von Produkten geeignet ist. Wenn das Unternehmen in einem bestimmten Fall seine Erlaubnis erteilt, verzichtet es dadurch nicht auf sein Recht, diese Richtlinie in allen anderen Fällen durchzusetzen.
- E. **Richtlinie für Messen.** Möchte ein Wellness-Botschafter die dōTERRA-Produkte und -Vertriebsmöglichkeit im Zusammenhang mit einer Messe, einer öffentlichen Veranstaltung oder einem Kongress („Kongress“) zeigen, bewerben und verkaufen, kann er einen Stand mieten oder eine Ausstellung aufbauen, vorausgesetzt, das Unternehmen erteilt vorab sein schriftliches Einverständnis zu dem Kongress und der Wellness-Botschafter hält sich an folgende Vorschriften:
 1. Der Wellness-Botschafter füllt ein Veranstaltungseingabeformular aus und reicht es beim Unternehmen ein. Das Formular findet sich online im virtuellen dōTERRA-Office.
 2. Damit der Wellness-Botschafter einen Stand erhalten und sich Exklusivrechte sichern kann, muss das Unternehmen mindestens vier Wochen vor der Veranstaltung ein Formular erhalten, in welchem um Erlaubnis für die Teilnahme an der Veranstaltung gebeten wird.
 3. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nur einen Stand pro Veranstaltung zuzulassen, bei der das Unternehmen und seine Produkte vorgestellt werden. An diesem Messestand dürfen nur dōTERRA-Produkte und/oder die dōTERRA-Vertriebsmöglichkeit angeboten werden. Ebenso dürfen nur von dōTERRA erstellte Werbematerialien gezeigt oder verteilt werden. Außerdem muss der

Wellness-Botschafter ein Unternehmens-Banner ankaufen. Die Gewährung von Exklusivrechten liegt im alleinigen Ermessen des Unternehmens.

4. Der Wellness-Botschafter darf in Werbe- oder Vertriebsförderungsmaterial in keiner Form auf dōTERRA verweisen, die andeutet, dass dōTERRA an dem Kongress teilnimmt. Hingegen muss jegliches vom Unternehmen genehmigte Werbe- und Vertriebsförderungsmaterial, einschließlich etwaiger Karten oder Listen, die vom Sponsor des Kongresses erstellt wurden, ausdrücklich auf den Wellness-Botschafter als Wellness-Botschafter von dōTERRA verweisen.
5. Der Wellness-Botschafter darf das Einkommen nicht in übertriebener oder nicht repräsentativer Weise darstellen und auch nicht behaupten, dass das Einkommen einen großzügigen Lebensstil erlauben würde.
6. Der Wellness-Botschafter darf den Kongress nicht benutzen, um jenseits des dōTERRA-Geschäfts andere Produkte, Dienstleistungen oder Vertriebsmöglichkeiten zu bewerben, an denen er möglicherweise beteiligt ist.
7. Während des Kongresses muss der Wellness-Botschafter persönlich das Richtlinien-Handbuch einhalten und ist verantwortlich für (i) die Handlungen aller Personen, die am Kongress am Stand arbeiten, (ii) alle Materialien, die am Kongress verteilt werden, und (iii) alle anderen Aspekte der Teilnahme am Kongress.
8. Zusätzlich zu den übrigen gemäß Richtlinien-Handbuch zur Verfügung stehenden Rechtsmitteln behält sich das Unternehmen das Recht vor, im Falle der Verletzung von Richtlinien anlässlich eines Kongresses die zukünftige Teilnahme an Kongressen zu verweigern.

ABSCHNITT 14: Auslandsgeschäft

- A. **Zulässige Aktivitäten in unerschlossenen Märkten.** Vor der offiziellen Eröffnung eines erschlossenen lokalen Marktes sind die zulässigen Aktivitäten von Wellness-Botschaftern in unerschlossenen lokalen Märkten auf die Verteilung von Visitenkarten sowie die Durchführung und Organisation von oder Teilnahme an Treffen beschränkt, deren Teilnehmerzahl einschließlich Wellness-Botschafter fünf (5) Personen nicht übersteigt. Teilnehmer an solchen Treffen müssen persönliche Bekannte des Wellness-Botschafters sein oder persönliche Bekannte der am Treffen teilnehmenden persönlichen Bekannten des Wellness-Botschafters. Die Treffen müssen bei jemandem zuhause oder in einer öffentlichen Einrichtung stattfinden und dürfen nicht in einem privaten Hotelzimmer durchgeführt werden. Jegliche Techniken der unaufgeforderten Kontaktaufnahme (Werbung bei Personen, die vor der Kontaktaufnahme keine persönlichen Bekannten des Wellness-Botschafters waren) sind in unerschlossenen lokalen Märkten strikt untersagt.
- B. **Tätigkeit in lokalen Märkten.** Wellness-Botschafter, die außerhalb ihres lokalen Marktes geschäftlich tätig sind, unterliegen dem dōTERRA-Richtlinienhandbuch, das für den lokalen Markt gilt, in dem der Wellness-Botschafter geschäftlich tätig ist, und müssen dieses einhalten. Wellness-Botschafter, die Produkte außerhalb ihres lokalen Marktes vermarkten, müssen die geltenden Richtlinien für Geschäftsmöglichkeiten und Produktansprüche des lokalen Marktes einhalten, wenn sie das Unternehmen als Geschäftsmöglichkeit oder seine Produkte auf dem lokalen Markt vermarkten..
- C. **Untersagte Aktivitäten in unerschlossenen lokalen Märkten.**
 1. Ein Wellness-Botschafter darf keinerlei Produkte, Dienstleistungen oder Produktmuster des Unternehmens importieren oder deren Import, Verkauf, Verschenken oder Verbreitung unterstützen.
 2. Ein Wellness-Botschafter darf keinerlei Werbung platzieren oder Werbematerialien zum Unternehmen, zu seinen Produkten oder zu Vertriebsmöglichkeiten verbreiten außer vom Unternehmen genehmigte Vertriebshilfen, welche speziell für die Verbreitung in unerschlossenen lokalen Märkten freigegeben sind.

3. Ein Wellness-Botschafter darf nicht für eine Vereinbarung werben oder eine solche aushandeln mit dem Zweck, einen Staatsangehörigen eines unerschlossenen lokalen Marktes oder eine dort ansässige Person für die Vertriebsmöglichkeit, einen bestimmten einschreibenden Sponsor oder eine bestimmte Sponsorenlinie zu verpflichten. Ebenso wenig darf ein Wellness-Botschafter Staatsangehörige unerschlossener lokaler Märkte oder dort ansässige Personen in einem erschlossenen lokalen Markt oder mittels Wellness-Botschaftervereinbarungen erschlossener lokaler Märkte registrieren, es sei denn, der jeweilige Staatsangehörige des unerschlossenen lokalen Marktes oder die dort ansässige Person ist zum Zeitpunkt der Registrierung dauerhaft und mit Arbeitsbewilligung im erschlossenen lokalen Markt niedergelassen. Es liegt in der Verantwortung des einschreibenden Sponsors sicherzustellen, dass die Vorschriften bezüglich Niederlassung und Arbeitsgenehmigung eingehalten werden. Eine Mitgliedschaft bei bzw. Beteiligung oder Eigentum an einer Körperschaft, Partnerschaft oder anderen juristischen Einheit in einem erschlossenen lokalen Markt allein genügt nicht, die Anforderungen bezüglich Niederlassung und Arbeitsbewilligung zu erfüllen. Wenn ein Teilnehmer einer Vertriebspartnerschaft auf Anfrage des Unternehmens keinen Nachweis seiner Aufenthalts- und Arbeitsgenehmigung bringt, kann das Unternehmen auf seine Wahl beschließen, die Einschreibung eines Wellness-Botschafters von Anfang an als ungültig zu erklären.
4. Ein Wellness-Botschafter darf kein Geld und andere Gegenleistungen von einem potenziellen Wellness-Botschafter annehmen oder an finanziellen Transaktionen mit einem potenziellen Wellness-Botschafter beteiligt sein mit dem Zweck, unternehmensbezogene Geschäfte zu bewerben oder zu führen.
5. Ein Wellness-Botschafter darf keinerlei Aktivitäten bewerben, unterstützen oder betreiben, welche über die Begrenzungen gemäß diesem Richtlinien-Handbuch hinausgehen oder welche – gemäß alleinigem Ermessen des Unternehmens – dem Geschäft des Unternehmens oder seinen ethischen Interessen bei der internationalen Expansion zuwiderlaufen.

D. Korrupte Methoden. Alle dōTERRA-Wellness-Botschafter müssen den US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) und alle ähnlichen oder entsprechenden Gesetze des lokalen Marktes einhalten. Eine vollständige Erklärung des FCPA findet sich im dōTERRA-Handout unter dem Menüpunkt Tools der dōTERRA-Webseite. Eine Person oder Organisation macht sich einer Verletzung des FCPA schuldig, wenn:

1. eine Zahlung, ein Angebot, eine Ermächtigung oder ein Versprechen, Geld oder andere Werte zu zahlen, vorliegt;
2. und zwar gegenüber einem ausländischen Regierungsvertreter (einschließlich gegenüber einem Parteifunktionär oder dem Manager eines staatlichen Konzerns) oder gegenüber einer beliebigen Person im Wissen, dass die Zahlung bzw. das Versprechen an einen ausländischen Vertreter weitergegeben werden;
3. mit einem korrupten Motiv;
4. zwecks (i) Beeinflussung von Handlungen oder Entscheidungen dieser Person, (ii) Verleitung dieser Person zu Handlungen oder Unterlassungen, mit denen sie ihre gesetzliche Pflicht verletzt, (iii) Sicherung eines unrechtmäßigen Vorteils oder (iv) Verleitung dieser Person, ihren Einfluss geltend zu machen, um auf einen behördlichen Akt oder Entscheid einzuwirken;
5. um so unterstützend darauf einzuwirken, dass ein Geschäft für eine Person oder mit einer Person abgeschlossen oder weitergeführt wird oder einer Person ein Geschäft ermöglicht wird.

E. Keine exklusiven lokalen Märkte oder Lizenzen. Exklusive lokale Märkte oder Lizenzen gibt es nicht. Ein Wellness-Botschafter hat das Recht, überall in seinem Wohnsitzland zu agieren.

F. Verbotene lokale Märkte. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, gewisse lokale Märkte zu bezeichnen, in denen die Vermarktung vor der Erschließung des Marktes ausdrücklich untersagt ist. Es steht in der Verantwortung eines jeden Wellness-Botschafters, vor der Durchführung jeglicher Aktivität in einem unerschlossenen Markt, die vor der Eröffnung dieses Marktes stattfinden soll, das Unternehmen von Neuem zu kontaktieren, um zu überprüfen, ob der lokale Markt, in welchem er solche Aktivitäten durchführen möchte, kein verbotener lokaler Markt ist. Wellness-Botschafter können das Unternehmen anrufen, um eine Liste der verbotenen lokalen Märkte zu erhalten.

G. **Verstoß gegen die internationale Richtlinie.** Zusätzlich zu anderen gemäß Vertrag vorgesehenen Rechtsmitteln kann es einem Wellness-Botschafter, der gegen eine Bestimmung dieses Abschnitts 14 verstößt, während eines vom Unternehmen als angemessen beurteilten Zeitraums untersagt werden, am jeweiligen internationalen Markt teilzunehmen. Ein solches Verbot kann unter anderem Folgendes mit einschließen:

1. Der Wellness-Botschafter hat keine Berechtigung zu internationalem Vertrieb/Sponsoring im betroffenen lokalen Markt;
2. Der Wellness-Botschafter und seine Upline haben keinen Anspruch auf Boni, die der Wellness-Botschafter und seine Downline-Struktur im betroffenen lokalen Markt generiert haben;
3. Zusätzlich hat der Wellness-Botschafter für eine Dauer von bis zu einem Jahr in allen Märkten möglicherweise kein Recht auf Privilegien, die Wellness-Botschaftern üblicherweise gewährt werden, wie Würdigung an Unternehmensanlässen oder in Publikationen des Unternehmens oder Erhalt von Materialien zur Registrierung neuer Wellness-Botschafter vor der offiziellen Eröffnung eines neuen Marktes.

Ein Wellness-Botschafter, der wegen Verstoßes gegen diesen Abschnitt 14 nicht an einem Markt teilnehmen durfte, hat nach Ablauf der Sperrfrist schriftlich beim Unternehmen um dessen schriftliche Erlaubnis zur Teilnahme am Markt anzusuchen.

H. **Kein Verzicht auf andere Rechte.** Die Bestimmungen dieses Abschnitts 14 stellen keinerlei Verzicht auf Rechte des Unternehmens dar, die an anderer Stelle im Vertrag festgelegt sind.

ABSCHNITT 15: Zahlung von Steuern

- A. **Einkommenssteuer.** Der Wellness-Botschafter übernimmt die alleinige Verantwortung für sämtliche Einkommenssteuern und sonstige Steuern, die aus der selbstständigen Erwerbstätigkeit, durch das Einkommen als dōTERRA-Wellness-Botschafter entstehen.
- B. **Umsatzsteuer.** dōTERRA ist gesetzlich verpflichtet, auf seine Verkäufe an Wellness-Botschafter Umsatzsteuer (USt) zu verrechnen. Wellness-Botschafter müssen sich für die USt. anmelden und dann auf ihre eigenen Produktverkäufe USt. verrechnen, können aber gleichzeitig die USt. zurückfordern, welche sie auf Produkte gezahlt haben, die sie vom Unternehmen gekauft haben. Wellness-Botschafter sind dafür verantwortlich festzustellen, ob sie umsatzsteuerpflichtig sind oder nicht und, wenn ja, sich anzumelden und alle geltenden USt.-Anforderungen zu erfüllen.

ABSCHNITT 16: Produkthaftungsansprüche

- A. **Abwehr des Unternehmens von Ansprüchen.** Vorbehaltlich der in dieser Bestimmung festgelegten Einschränkungen, verteidigt dōTERRA den Wellness-Botschafter gegenüber Ansprüchen von Drittkunden, die angeblich aus der Verwendung eines Produkts oder wegen eines defekten Produkts Schaden erlitten haben. Wellness-Botschafter müssen das Unternehmen sofort schriftlich von solchen Ansprüchen in Kenntnis setzen, und zwar spätestens zehn (10) Tage nach Datum des Schreibens der Drittpartei, in dem der Anspruch wegen angeblichen Schadens geltend gemacht wird. Geschieht dies nicht, ist das Unternehmen von jeglicher Verpflichtung mit Bezug auf den jeweiligen Anspruch befreit. Bedingung für die Verpflichtung des Unternehmens, den Wellness-Botschafter zu verteidigen, ist, dass der Wellness-Botschafter die Abwehr des Anspruchs vollständig und nach eigenem Ermessen des Unternehmens in allen Belangen, einschließlich Hinzuziehen und Wahl eines Rechtsbeistands, dem Unternehmen überlässt.
- B. **Ausnahmen von der Schadloshaltung des Wellness-Botschafters.** Das Unternehmen ist nicht zur Schadloshaltung eines Wellness-Botschafters verpflichtet, wenn:
1. sich der Wellness-Botschafter in Bezug auf Verpflichtungen und Beschränkungen, die den Vertrieb und/oder Verkauf der Produkte regeln, nicht an den Vertrag gehalten hat; oder

2. der Wellness-Botschafter das Produkt neu verpackt, verändert oder falsch verwendet, Aussagen gemacht oder Anweisungen gegeben oder Empfehlungen abgegeben hat bezüglich Verwendung, Sicherheit, Wirksamkeit, Vorteile oder Resultate, die nicht mit der genehmigten Literatur des Unternehmens übereinstimmen; oder
3. der Wellness-Botschafter einen Anspruch ohne schriftliches Einverständnis des Unternehmens regelt oder zu regeln versucht.

ABSCHNITT 17: Datenschutz und autorisierte Nutzung der Informationen des Wellness-Botschafters

- A. **Datenschutz:** Als selbstständig erwerbender, unabhängiger Unternehmer ist der Wellness-Botschafter verantwortlich für jegliche personenbezogenen Daten, einschließlich personenbezogener Daten von Kunden, die dieser im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit als Wellness-Botschafter verarbeitet. Der Wellness-Botschafter ist dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass solche personenbezogenen Daten in voller Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzgesetzen, einschließlich der Datenschutz-Grundverordnung der EU 2016/679, verarbeitet, aufbewahrt und vernichtet werden. Hierzu gehört unter anderem die Verantwortung des Wellness-Botschafters,
1. all seinen Verpflichtungen unter den geltenden Datenschutzbestimmungen nachzukommen, einschließlich Verpflichtungen bezüglich Datensicherheit und Vertraulichkeit;
 2. sicherzustellen, dass alle betroffenen Personen angemessen über die Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten, einschließlich Austausch ihrer personenbezogenen Daten mit dem Unternehmen, informiert werden;
 3. sicherzustellen, dass er eine Rechtsgrundlage für die Verarbeitung personenbezogener Daten, einschließlich Austausch von personenbezogenen Daten mit dem Unternehmen, hat und die Zustimmung der betroffenen Personen zur Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten einholt, falls dies gemäß den geltenden Datenschutzbestimmungen erforderlich ist;
 4. sicherzustellen, dass die betroffenen Personen die Datenschutzrechte, die ihnen gemäß den geltenden Datenschutzbestimmungen zustehen, auch ausüben können;
 5. in Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzbestimmungen eine schriftliche Vereinbarung mit Datenverarbeitern abzuschließen, die er zur Verarbeitung personenbezogener Daten in ihrem Auftrag hinzuzieht;
 6. angemessene technische und organisatorische Maßnahmen zu ergreifen, um sicherzustellen und zeigen zu können, dass die Verarbeitung in Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzbestimmungen geschieht;
 7. das Unternehmen unverzüglich von etwaigen tatsächlichen oder vermuteten Datenschutzverletzungen in Kenntnis zu setzen, welche personenbezogene Daten betreffen, die der Wellness-Botschafter im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als Wellness-Botschafter verarbeitet hat;
 8. mit dem Unternehmen in all seinen angemessenen und rechtmäßigen Bemühungen, eine solche Verletzung personenbezogener Daten zu verhindern, abzuschwächen oder zu beheben, vollumfänglich zu kooperieren; und
 9. im Falle einer Übertragung personenbezogener Daten in Länder außerhalb des EWR angemessenen Schutz zu implementieren und zu gewähren, wie dieser gemäß den geltenden Datenschutzbestimmungen vorgesehen ist.
- B. **Wellness-Botschafter-Listen.** Listen von Wellness-Botschaftern und alle daraus generierten Kontakte („Listen“) sind vertrauliches Eigentum von dōTERRA. Das Unternehmen hat die Listen mit beträchtlichem Aufwand an Zeit, Mühe und finanziellen Mitteln zusammengetragen, erstellt und konfiguriert und pflegt sie derzeit. Die Listen in ihrer aktuellen und zukünftigen Form stellen geschäftlich vorteilhafte Vermögenswerte und Betriebsgeheimnisse des Unternehmens dar. Das Recht, Listen und andere Wellness-Botschafter-Informationen, welche das Unternehmen pflegt, offenzulegen,

ist ausdrücklich dem Unternehmen vorbehalten und kann nach Ermessen des Unternehmens auch verweigert werden.

- C. **Vertraulichkeit der Listen.** Ein Wellness-Botschafter, der Zugriff auf die Listen erhält, stimmt der Vertraulichkeit und eigentumsrechtlichen Natur dieser Adressenlisten zu und ist damit einverstanden, dass jeglicher Gebrauch dieser Listen oder daraus generierter Kontakte für andere Zwecke als allein für die Förderung des Geschäfts des Unternehmens ausdrücklich untersagt ist. Er ist ebenfalls damit einverstanden, dass alle Informationen Eigentum des Unternehmens darstellen und jegliche Materialien, die dem Wellness-Botschafter angeboten werden und auf das Unternehmen oder seine Programme hinweisen, nur mit dem vorangehenden schriftlichen Einverständnis des Unternehmens für jedes einzelne Angebot zur Verfügung gestellt werden.
- D. **Spezifische Listen.** Das Unternehmen stellt dem Wellness-Botschafter (hiernach im Zusammenhang mit Listen der „Empfänger“ genannt) einen individuell abgestimmten Teil der Listen zur Verfügung. Jeder Teil der zur Verfügung gestellten Liste enthält nur Informationen, die für die Stufe des Empfängers und seine eigene Downline-Struktur relevant sind.
- E. **Nutzungsbeschränkungen.** Die Listen werden dem Empfänger nur zur beschränkten Nutzung zur Verfügung gestellt mit dem einzigen Ziel, ihm die Schulung, Unterstützung und Betreuung seiner Downline-Struktur zu erleichtern, und zwar ausschließlich, um so das Geschäft des Unternehmens zu fördern. Jeder Empfänger erklärt sich damit einverstanden, dass jegliche Nutzung innerhalb des vorgesehenen Rahmens eine separate exklusive Lizenzvereinbarung zwischen dem Empfänger und dem Unternehmen darstellt.
- F. **Listen sind Eigentum des Unternehmens.** Die Listen verbleiben jederzeit im alleinigen Eigentum des Unternehmens. Das Unternehmen kann die Listen jederzeit und nach seinem alleinigen Ermessen zurückverlangen und wieder in seinen Besitz bringen.

Entsprechend ist jeder Wellness-Botschafter damit einverstanden,

1. die Listen vertraulich zu behandeln und keine Listen oder Teile davon Dritten zugänglich zu machen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf bestehende Wellness-Botschafter, Konkurrenten und die Öffentlichkeit;
 2. die Nutzung der Listen auf den vorgesehenen Zweck zu beschränken, namentlich das dōTERRA-Geschäft des Wellness-Botschafters zu fördern. Die Listen dürfen nicht verwendet werden, um dōTERRA-Wellness-Botschafter zu ermitteln und für andere Vertriebsmöglichkeiten und -aktivitäten abzuwerben;
 3. dass jegliche Nutzung oder Offenlegung der Listen jenseits der hierin genehmigten oder zum Vorteil Dritter einen Missbrauch, eine Veruntreuung und eine Verletzung der Lizenzvereinbarung des Empfängers darstellt, was dem Unternehmen irreparablen Schaden verursacht;
 4. dass der Empfänger im Falle eines Verstoßes gemäß diesem Abschnitt anerkennt, dass ein Unterlassungsanspruch unter den geltenden nationalen oder lokalen Gesetzen ein geeignetes Rechtsmittel gegen eine solche Nutzung darstellt, und auf Verlangen des Unternehmens unverzüglich sämtliche Listen abrufen, welche ihm das Unternehmen bis dahin zur Verfügung gestellt hat, und dem Unternehmen retournieren und dass die Verpflichtungen gemäß diesem Abschnitt auch über die Beendigung des Vertrags des Empfängers hinaus ihre Gültigkeit behalten.
- G. **Rechtsmittel des Unternehmens bei Verstößen.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, alle geeigneten Rechtsmittel gemäß geltendem nationalem oder lokalem Gesetz zu ergreifen, um seine Rechte an den oben genannten in den Listen enthaltenen geschützten Informationen und Geschäftsgeheimnisse zu schützen.
- Eine etwaige Unterlassung, die anwendbaren Rechtsmittel zu ergreifen, stellt keinen Verzicht auf diese Rechte dar.

ABSCHNITT 18: Haftungsbeschränkung

Die Parteien vereinbaren, dass die folgende Bestimmungen gelten und eine Beendigung des Vertrags überdauern werden.

- A. **Keine Zusicherungen oder Gewährleistungen.** Mit Ausnahme der Bestimmungen in diesem Handbuch gibt dōTERRA keine ausdrücklichen oder stillschweigenden Zusicherungen oder Garantien in Bezug auf die im Rahmen dieses Vertrags bereitzustellenden dōTERRA-Produkte oder deren Zustand, Marktgängigkeit, Eignung für einen bestimmten Zweck oder Verwendung durch Wellnes-Botschafters.
- B. **Begrenzung des Schadenersatzes.** Soweit nach dem Recht von belgisches zulässig, treffen die Parteien die folgenden Vereinbarungen in Bezug auf Schadensersatzansprüche gegen das Unternehmen, seine Mitglieder, Manager, Direktoren, leitenden Angestellten, Anteilseigner, Angestellten, Bevollmächtigten und Vertreter, unabhängig von der Form eines solchen Anspruchs (ob aus unerlaubter Handlung, Vertrag oder anderweitig):
1. Das Unternehmen, seine Mitglieder, Manager, Direktoren, leitenden Angestellten, Aktionäre, Mitarbeiter, Bevollmächtigten oder Vertreter haften Wellness-Botschafter gegenüber nicht für besondere, indirekte, zufällige, strafende oder Folgeschäden, einschließlich entgangener Gewinne. Diese Einschränkung gilt für Ansprüche, die sich aus dem Betrieb des Wellness-Botschaftervertriebs sowie aus dem Kauf oder der Verwendung von dōTERRA-Produkten ergeben, ist aber nicht notwendigerweise auf diese beschränkt..
 2. Ungeachtet gegenteiliger gesetzlicher Verjährungsfristen haftet das Unternehmen, seine Mitglieder, Manager, Direktoren, leitenden Angestellten, Aktionäre, Angestellten, Abtretungsempfänger oder Bevollmächtigten nicht für Schäden (gleich welcher Art), die durch Verzögerungen oder Versäumnisse des Unternehmens bei der Erfüllung seiner vertraglichen Verpflichtungen aufgrund von Ursachen entstehen, die außerhalb seiner Kontrolle liegen. Ungeachtet anderer Bestimmungen des Vertrags haften das Unternehmen, seine Mitglieder, Geschäftsführer, Direktoren, leitenden Angestellten, Aktionäre, Mitarbeiter, Bevollmächtigten oder Vertreter einem Wellnessberater gegenüber nicht für Schäden, die über den Gesamtbetrag hinausgehen, den das Unternehmen gemäß den Bestimmungen des Vertrags tatsächlich vom Wellness-Botschafter erhalten hat.
- C. **Entschädigung.** Der Wellness-Botschafter erklärt sich damit einverstanden, dōTERRA von jeglicher Haftung, Schadensersatzansprüchen, Bußgeldern, Strafen oder anderen Auszeichnungen oder Vergleichen freizustellen und schadlos zu halten, die sich aus oder im Zusammenhang mit den Handlungen des Wellness-Botschafter bei der Förderung oder dem Betrieb des unabhängigen Geschäfts des Wellness-Botschafter und allen damit verbundenen Aktivitäten ergeben (z. B., aber nicht beschränkt auf die Präsentation von dōTERRA-Produkten oder des Sales Compensation Plans, den Betrieb eines Kraftfahrzeugs, die Anmietung von Tagungs- oder Schulungsräumen, die Geltendmachung unberechtigter Ansprüche, die Nichteinhaltung geltender Bundes-, Landes- oder Kommunalgesetze oder -vorschriften, etc.).
- D. Das Unternehmen beschränkt oder schließt seine Haftung bei Tod oder Personenschaden infolge grober Fahrlässigkeit oder Vorsatz nicht aus, ebenso wenig jede andere Haftung, die von Gesetzes wegen nicht beschränkt oder ausgeschlossen werden kann. Alle Bestimmungen dieses Vertrages unterstehen diesem Absatz D. Dieser Haftungsausschluss gilt nicht für Haftung, welche nach geltenden Gesetz nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden kann.

ABSCHNITT 19: Disziplinarmaßnahmen

- A. **Leistungsbedingte Rechte.** Die vertraglichen Rechte des Wellness-Botschafters unterliegen seiner fortwährenden Leistung gemäß den Vertragsbedingungen und sind durch diese bedingt. Wenn ein Wellness-Botschafter seinen Verpflichtungen gemäß Vertrag nicht nachkommt, erlöschen seine Rechte. Das Unternehmen kann die Nichterfüllung eines Wellness-Botschafters ganz oder teilweise entschuldigen, ohne dadurch auf seine Rechte und Rechtsmittel gemäß diesem Vertrag zu verzichten.

B. Mögliche Disziplinarmaßnahmen. Verstößt ein Wellness-Botschafter gegen Bestimmungen des Vertrages oder legt illegales, betrügerisches, täuschendes oder unethisches Geschäftsgebaren an den Tag, kann dōTERRA nach alleinigem Ermessen Disziplinarmaßnahmen beschließen, die es für angemessen hält. Mögliche Disziplinarmaßnahmen sind:

1. Ausstellen einer mündlichen und/oder schriftlichen Verwarnung oder Ermahnung an den Wellness-Botschafter;
2. enge Überwachung des Verhaltens des Wellness-Botschafters über einen bestimmten Zeitraum, um sicherzustellen, dass er seinen vertraglichen Verpflichtungen nachkommt;
3. Aufforderung an den Wellness-Botschafter, dem Unternehmen weitere Zusicherungen zu geben, dass er sich vertragsgemäß verhalten wird. Weitere Zusicherungen können die Aufforderung an den Wellness-Botschafter einschließen, bestimmte Handlungen im Bestreben vorzunehmen, die Nichterfüllung abzuschwächen oder zu korrigieren;
4. Verweigerung oder Aussetzung von Privilegien, welche das Unternehmen von Zeit zu Zeit gewährt, oder keine weitere Erfüllung der vertraglichen Verpflichtungen des Unternehmens, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Auszeichnungen, Würdigung an Unternehmensveranstaltungen oder in der Unternehmensliteratur, Teilnahme an vom Unternehmen gesponserten Veranstaltungen, Aufgabe von Produktbestellungen, Beförderung innerhalb des Vergütungsplans, Zugriff auf Unternehmensinformationen und -strukturen oder Teilnahme des Wellness-Botschafters an anderen Programmen oder Geschäftsmöglichkeiten des Unternehmens;
5. Einstellung oder Beschränkung der Auszahlung von Boni auf alle Verkäufe des Wellness-Botschafters oder seiner Struktur oder auf Teile der Verkäufe;
6. Auferlegung einer Geldbuße, die sofort eingefordert oder von zukünftigen Bonuszahlungen abgezogen werden kann;
7. Neuzuweisung eines Teils oder der gesamten Struktur des Wellness-Botschafters;
8. Anpassung des Status des Wellness-Botschafters;
9. Sperrung des Wellness-Botschafters. Dies kann zu einer Kündigung oder einer bedingten oder eingeschränkten Wiedermöglichkeit führen;
10. Kündigung der Vertriebspartnerschaft des Wellness-Botschafters; und
11. Geltendmachung eines Unterlassungsanspruchs oder Ergreifung anderer gesetzlich vorgesehener Rechtsmittel.

C. Untersuchung. Wenn dōTERRA eine angebliche Vertragsverletzung untersucht, kommt folgende Vorgehensweise zur Anwendung:

1. Das Unternehmen setzt den Wellness-Botschafter mündlich oder schriftlich von der angeblichen Vertragsverletzung in Kenntnis. Jeder Wellness-Botschafter erkennt an, dass die Beziehung zwischen einem Wellness-Botschafter und dem Unternehmen rein vertraglicher Natur ist. Entsprechend wird das Unternehmen keinerlei Ansprüchen des Wellness-Botschafters, wonach die Beziehung vertragsähnlich sei oder gewesen sei, stillschweigend aus einer fortlaufenden Praxis oder einem fortlaufenden Vorgehen entstanden, mündlich durch einen Angestellten des Unternehmens im Widerspruch zu den vertraglichen Bestimmungen genehmigt worden sei oder anderweitig in tatsächlicher Hinsicht implizit bestehe, nachkommen oder diese anerkennen.
2. Wenn der Wellness-Botschafter schriftlich informiert wird, gewährt ihm das Unternehmen eine Frist von zehn Geschäftstagen ab Versanddatum des Schreibens, um dem Unternehmen alle Informationen im Zusammenhang mit dem Vorfall zur Prüfung vorzulegen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Aktivitäten der Vertriebspartnerschaft (z. B. Aufgabe von Bestellungen, Sponsoring, Änderung von Wellness-Botschafter-Informationen, Erhalt von Boni etc.) ab dem Zeitpunkt des Versands des Schreibens bis zu einer definitiven Entscheidung des Unternehmens zu untersagen.

3. Auf der Basis von Informationen aus zusätzlichen Quellen und der Untersuchung der Aussagen und Fakten durch das Unternehmen zusammen mit den Informationen, welche dem Unternehmen während der Antwortfrist unterbreitet wurden, fällt das Unternehmen eine endgültigen Entscheidung bezüglich des angemessenen Rechtsmittels, wozu auch die Kündigung des Vertrags mit dem Wellness-Botschafter gehören kann. Das Unternehmen setzt den Wellness-Botschafter umgehend über seine Entscheidung in Kenntnis. Rechtsmittel sind ab dem Datum gültig, an welchem die Entscheidung des Unternehmens mitgeteilt wird.
 4. Zusätzliche Informationen zum Widerspruchsverfahren gegen die Entscheidung des Unternehmens und zur Unternehmensrichtlinie zur Streitbeilegung gemäß Abschnitt 22.C hiernach stellt das Unternehmen auf Anfrage zur Verfügung.
- D. Vertragskündigung.** Ein Wellness-Botschafter kann den Vertrag jederzeit – aus welchem Grund auch immer – kündigen, indem er das Unternehmen schriftlich an europeplacements@doterra.com oder Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG, Großbritannien, über die beabsichtigte Kündigung informiert. Eine Person, deren Vertriebspartnerschaft gekündigt wurde, kann sich während sechs Monaten ab Datum der letzten Aktivität nicht mehr als Wellness-Botschafter registrieren, wenn der Wellness-Botschafter den Rang eines Premier oder niedriger erreicht hatte. Wenn der Wellness-Botschafter den Rang Silver oder höher erreicht hatte, muss die Person zwölf Monate warten, bevor sie sich erneut als Wellness-Botschafter bei dōTERRA registrieren kann. Als Aktivitäten gelten u. a. der Produktkauf als Wellness-Botschafter, die Rekrutierung anderer Wellness-Botschafter oder das Erhalten von Boni. Alle Verpflichtungen bezüglich Vertraulichkeit von Informationen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Verpflichtungen gemäß den Abschnitten 12 und 17, sowie das Netzwerk des Wellness-Botschafters bleiben über die Vertragskündigung hinaus bestehen.
- E. Freiwillige Kündigung.** Wenn ein Wellness-Botschafter seinen Vertrag freiwillig kündigt, wird der Status seines Kontos für einen Zeitraum von zwölf Monaten ab dem Datum der letzten Aktivität ausgesetzt. Nach diesem Zeitraum wird das Konto endgültig geschlossen und aus den Unternehmensstrukturen entfernt. Mit anderen Worten: Ein ausgesetztes Konto verbleibt in den Unternehmensstrukturen, bis es endgültig vom Unternehmen geschlossen wird; während des Zeitraums der Aussetzung findet kein „Übergang“ der Downline statt. Aufgrund der Komprimierung des Vergütungsplans geht Umsatzvolumen jedoch am ausgesetzten Wellness-Botschafter vorbei, um so eine maximale Auszahlung zu erlauben.
- F. Inaktivität.** Eine Vertriebspartnerschaft kann vom Unternehmen gekündigt werden, wenn sie nicht aktiv ist oder wenn die Jahresgebühr nicht gezahlt wurde.
- G. Mitantragsteller bindet Vertriebspartnerschaft.** Jede Handlung eines Teilnehmers oder Mitantragstellers einer Vertriebspartnerschaft und jede Handlung eines Ehepartners oder Partners eines Wellness-Botschafters bindet die Vertriebspartnerschaft, und jegliche Rechtsmittel, einschließlich Kündigung des Vertrages, die aufgrund dieser Handlung notwendig wurden, können auf die Vertriebspartnerschaft als Ganzes angewandt werden.
- H. Zeitbeschränkung für die Anmeldung von Ansprüchen.** Das Unternehmen prüft keinerlei Verstöße gegen die Vertragsbedingungen, welche dem Unternehmen nicht innerhalb von zwei Jahren nach Beginn des angeblichen Verstoßes zur Kenntnis gebracht wurden. Wird ein Verstoß nicht innerhalb der Zweijahresperiode gemeldet, führt dies dazu, dass das Unternehmen die Behauptungen nicht weiterverfolgt, um zu verhindern, dass verjährte Ansprüche die laufenden Geschäftsaktivitäten der Vertriebspartnerschaften stören. Sämtliche Meldungen von Verstößen müssen schriftlich erfolgen und an die Rechtsabteilung von dōTERRA geschickt werden.
- I. Maßnahmen gegen einen Wellness-Botschafter.** Das Unternehmen kann gegen einen Wellness-Botschafter Maßnahmen ergreifen, wie in diesem Abschnitt 19 des Richtlinien-Handbuchs und andernorts im Vertrag festgelegt, wenn das Unternehmen nach alleinigem Ermessen entscheidet, dass das Verhalten des Wellness-Botschafters oder eines Teilnehmers einer Vertriebspartnerschaft dem Wohlergehen oder dem Ruf des Vertriebsnetzwerks oder des Unternehmens abträglich ist, sie stört oder ihnen schadet.
- J.** Wenn ein Wellness-Botschafter diese Vereinbarung gemäß Abschnitt 19.D innerhalb von 14 Tagen nach Abschluss widerruft,

1. kann der Wellness-Botschafter vom Unternehmen verlangen, dass es ihm innerhalb von 14 Tagen die Beträge zurückzahlt, die der Wellness-Botschafter an das bzw. zugunsten des Unternehmens oder an einen bzw. zugunsten eines anderen Wellness-Botschafters des Unternehmens im Zusammenhang mit der Teilnahme des Wellness-Botschafters an diesem Handelssystem gemäß den Bestimmungen für dieses Handelssystem gezahlt hat; und
 2. kann der Wellness-Botschafter sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems gekauften und nicht wiederverkauften Waren innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs an die Adresse des Unternehmens gemäß Abschnitt 19.D retournieren, sofern diese nicht wiederverkauften Waren im selben Zustand sind, in welchem sie zum Zeitpunkt des Einkaufs waren, unabhängig davon, ob ihre äußere Verpackung geöffnet wurde oder nicht, und den Betrag zurückerhalten, den er für diese Waren gezahlt hat; und
 3. kann der Wellness-Botschafter innerhalb von 14 Tagen jegliche Dienstleistungen stornieren, die er im Rahmen des Handelssystems bestellt hatte, und den Betrag, den er für diese Dienstleistungen gezahlt hat, unter der Bedingung zurückerhalten, dass solche Dienstleistungen noch nicht an den Wellness-Botschafter geliefert wurden.
- K. Um Beträge zurückzuerhalten, die in Übereinstimmung mit den Abschnitten 19.J.1, J.2, und J.3. gezahlt wurden, muss der Wellness-Botschafter sich mittels die in Abschnitt 19.D angegebene Unternehmensadresse innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs an das Unternehmen wenden und die Rückzahlung der Beträge verlangen (und gegebenenfalls den Starter Kit und andere Werbe- oder Schulungsmaterialien, die er gekauft hatte, retournieren). Das Unternehmen wird die Beträge daraufhin innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs zurückzahlen, soweit der Wellness-Botschafter einen rechtlichen Anspruch darauf hat. Um Beträge für die Zahlung von Waren gemäß Abschnitt 19.J.2 zurückzuerhalten, muss der Wellness-Botschafter dem Unternehmen die Waren innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs an die in Abschnitt 19.D genannte Unternehmensadresse zustellen. Die Kosten für die Zustellung trägt der Wellness-Botschafter. Die Beträge, die für diese Waren gezahlt wurden, werden dem Wellness-Botschafter bei Anlieferung der Waren zurückgezahlt oder sofort, sofern die Waren dem Wellness-Botschafter noch nicht geliefert wurden.
- L. Wenn der Wellness-Botschafter diese Vereinbarung mehr als 14 Tage nach Abschluss kündigt, kann er sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems innerhalb von 90 Tagen vor der Kündigung gekauften und nicht wiederverkauften Waren (einschließlich Schulungs- und Werbematerialien, Business-Handbücher und Kits) an das Unternehmen retournieren. Das Unternehmen zahlt ihm den Preis (einschließlich USt.), den er für die Waren gezahlt hat, minus – falls sich die Waren wegen einer Handlung oder Unterlassung seitens des Wellness-Botschafters in einem schlechteren Zustand befinden – einen Betrag, der der Wertverminderung entspricht, die aus der Verschlechterung resultiert, sowie eine angemessene Bearbeitungsgebühr (welche die Kosten für die Neuverpackung der retournierten Waren für den Wiederverkauf einschließen kann). Die Kosten für die Rücksendung trägt der Wellness-Botschafter.
- M. Das Unternehmen kann diese Vereinbarung jederzeit mit sofortiger Wirkung mittels schriftlicher Mitteilung an den Wellness-Botschafter kündigen. Wenn das Unternehmen diese Vereinbarung kündigt, kann der Wellness-Botschafter sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems innerhalb von 90 Tagen vor der Kündigung gekauften und nicht wiederverkauften Waren an das Unternehmen retournieren gegen eine volle Rückerstattung des Preises (einschließlich USt.), den er dafür gezahlt hat, sowie jeglicher Kosten, die ihm für die Retournierung der Waren an das Unternehmen entstanden sind.
- N. Wenn eine der beiden Parteien diese Vereinbarung kündigt, kann der Wellness-Botschafter sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems gekauften und nicht wiederverkauften Waren (einschließlich Schulungs- und Werbematerialien, Business-Handbücher und Kits), die er mehr als 90 Tage, aber innerhalb eines Jahres vor der Kündigung erworben hat, an das Unternehmen retournieren. Das Unternehmen zahlt ihm 90 % des Preises (einschließlich USt.), den er für die Waren gezahlt hat, minus einen Betrag,
- (i) der etwaigen Boni oder anderen Leistungen (Geld- oder Sachleistungen) entspricht, die der Wellness-Botschafter im Zusammenhang mit diesen Waren erhalten hat;

- (ii) den der Wellness-Botschafter dem Unternehmen aus irgendeinem Grund schuldet; und
 - (iii) der einer angemessenen Bearbeitungsgebühr entspricht (welche die Kosten für die Neuverpackung der retournierten Waren für den Wiederverkauf einschließen kann), und alles unter der Voraussetzung, dass
 - (i) der Wellness-Botschafter beim Kauf oder Erwerb dieser Waren nicht gegen diese Vereinbarung verstoßen hat;
 - (ii) der Wellness-Botschafter die Waren in ungebrauchtem, kommerziell wiederverkäuflichem Zustand spätestens 14 Tage nach Datum der Kündigung an das Unternehmen retourniert; und
 - (iii) das Unternehmen den Wellness-Botschafter vor dem Kauf nicht klar darauf hingewiesen hatte, dass die Waren saisonale Produkte, Auslaufprodukte oder besondere Promotionen waren, welche nicht den Rückkaufbestimmungen dieses Absatzes N unterstehen.
- O. Um die für Waren gezahlte Beträge gemäß diesem Abschnitt 19 zurückzuerhalten, muss der Wellness-Botschafter dem Unternehmen die Waren innerhalb von 21 Tagen ab Kündigung an die in Abschnitt 19.D genannte Unternehmensadresse zustellen. Die Kosten für die Zustellung trägt das Unternehmen. Der Kaufpreis wird dem Wellness-Botschafter bei Anlieferung der Waren zurückgezahlt oder sofort, falls die Waren bereits beim Unternehmen sind.
- P. Wird diese Vereinbarung aus irgendeinem Grund gekündigt, hat der Wellness-Botschafter das Recht, von allen zukünftigen vertraglichen Verbindlichkeiten gegenüber dem Unternehmen im Zusammenhang mit diesem Handelssystem entbunden zu werden außer von:
- (a) Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit Zahlungen an den Wellness-Botschafter unter Verträgen, welche der Wellness-Botschafter für das Unternehmen abgeschlossen hat (allerdings nur, wenn das vorherige schriftliche Einverständnis des Unternehmens vorlag); und (b) jeder Verpflichtung, den Preis für Waren oder Dienstleistungen zu zahlen, welche das Unternehmen dem Wellness-Botschafter bereits geliefert hat, wenn der Wellness-Botschafter diese Waren nicht gemäß diesem Abschnitt 19 an das Unternehmen retourniert hat; und (c) denjenigen Bestimmungen des Vertrages, welche den Wettbewerb mit dem Geschäft des Unternehmens nach erfolgter Kündigung betreffen und auch nach dem Datum der Kündigung in Kraft bleiben.
- Q. Die vorgehenden Absätze J bis P dieses Abschnitts 19 legen die gesetzlichen Rechte des Wellness-Botschafters bei Widerruf oder Kündigung des Vertrags fest. Sollten andere Bestimmungen des Vertrags dem Wellness-Botschafter in einem bestimmten Kündigungsfall vorteilhaftere Rechte zugestehen, darf der Wellness-Botschafter diese vorteilhafteren Rechte ausüben.

ABSCHNITT 20: Vertragsänderungen

- A. **Änderungen mit dreißigtägiger Vorankündigung.** dōTERRA behält sich ausdrücklich das Recht vor, in Publikationen des Unternehmens, mittels separatem Mailing oder durch Online-Publikation auf der Webseite bzw. den Webseiten des Unternehmens Ergänzungen oder Änderungen am Vertrag und/oder am Vergütungsplan mit dreißigtägiger schriftlicher Vorankündigung vorzunehmen. Für Änderungen bezüglich der finanziellen Verpflichtungen von Wellness-Botschaftern gilt für das Unternehmen für die schriftliche Vorankündigung eine Frist von mindestens 60 Tagen. Wellness-Botschafter sind damit einverstanden, dass Änderungen dreißig Tage (bzw. gegebenenfalls sechzig Tage) nach Publikation der Mitteilung in Kraft treten und automatisch als wirksame und bindende Bestimmung in den Vertrag und/oder den Vergütungsplan zwischen Unternehmen und Wellness-Botschaftern aufgenommen werden. Wenn ein Wellness-Botschafter nach Inkrafttreten der Änderungen weiterhin als solcher tätig ist oder jedwede Vertriebspartnerschaftsaktivitäten betreibt, einschließlich Produktkauf, Rekrutierung anderer Wellness-Botschafter oder mit Erhalt von Boni, bestätigt er, dass er die neuen Vertragsbedingungen und/oder Bedingungen des Vergütungsplans akzeptiert.
- B. **Änderungen sind für den Wellness-Botschafter bindend.** Jegliche Änderungen dieses Richtlinien-Handbuches, des Vertrages und/oder des Vergütungsplans sind nach ihrer Mitteilung mittels offizieller Kommunikationskanäle von dōTERRA, einschließlich der Webseite des Unternehmens, E-Mails, Newsletter

oder anderer Publikationen oder per Brief an den Wellness-Botschafter für diesen bindend, vorausgesetzt dass das Unternehmen sich bei Änderungen bezüglich der finanziellen Verpflichtungen des Wellness-Botschafters an die Frist von mindestens 60 Tagen für die schriftliche Vorankündigung hält. Das Bestellen von Produkten oder Annehmen von Bonuszahlungen gilt als Bestätigung, dass ein Wellness-Botschafter den Vertrag mit den Änderungen weiterhin akzeptiert und damit einverstanden ist, durch diesen gebunden zu sein.

ABSCHNITT 21: Rechtsnachfolger und Ansprüche

- A. **Bindende Wirkungen und fortlaufende Vorteile.** Der Vertrag ist für die Parteien und ihre Rechtsnachfolger und Abtretungsempfänger bindend und tritt zu ihren Gunsten in Kraft.
- B. **Übertragung der Position einer Vertriebspartnerschaft.** Sofern in diesem Richtlinien-Handbuch nicht anders vermerkt, kann ein Wellness-Botschafter die Vermögenswerte seiner Vertriebspartnerschaft veräußern, verkaufen, übertragen oder anderweitig auf beliebige Weise, die der Vertrag und das geltende Recht erlauben (einschließlich Verkauf, Schenkung oder Vererbung), abtreten – allerdings nur mit dem vorherigem schriftlichen Einverständnis des Unternehmens. Jegliche Vermögenswerte in Form von Ansprüchen auf Vergütung oder Erfüllung vertraglicher Verpflichtungen vom bzw. durch das Unternehmen werden in den Unternehmensdokumenten erst als Vermögenswerte der übernehmenden Person anerkannt, wenn das Unternehmen schriftlich von der Übertragung in Kenntnis gesetzt wurde und sein formelles schriftliches Einverständnis dazu erteilt hat. Die übertragene Vertriebspartnerschaft unterliegt allen vertraglichen Bestimmungen, die möglicherweise noch vor der Übertragung entstanden sind.
1. Bei Schenkung, Verkauf, Übertragung, Abtretung oder jeder anderen Veräußerung einer Vertriebspartnerschaft entsteht eine neue Vertriebspartnerschaft. Ungeachtet der Tatsache, dass eine neue Vertriebspartnerschaft entsteht, nimmt diese neue Vertriebspartnerschaft organisatorisch den Platz der bisherigen Vertriebspartnerschaft ein. Die bisherige Vertriebspartnerschaft muss im Weiteren den Forderungsbestand, das persönliche Volumen, LRP-Punkte und das Einschreibungsdatum behalten, es sei denn, das Unternehmen gibt sein ausdrückliches schriftliches Einverständnis zu einer anderen Regelung.
 2. Zum Zweck einer erneuten Registrierung als Wellness-Botschafter wird eine Schenkung, ein Verkauf, eine Übertragung oder Abtretung mit Bezug auf die übertragende Person wie eine Kündigung behandelt. Mit anderen Worten: Ein Wellness-Botschafter, der seine Vertriebspartnerschaft verschenkt, verkauft, abtritt oder auf andere Weise überträgt, muss ab dem offiziellen Kündigungsdatum (oder dem Datum des letzten Produktkaufs, falls dieser vor dem Kündigungs- oder Übertragungsdatum stattgefunden hat) sechs Monate (falls er den Premier-Rang oder niedriger innehatte) bzw. zwölf Monate (falls er den Silver-Rang oder höher innehatte) warten, bevor er sich erneut registrieren kann. Ein Wellness-Botschafter darf Rechte, die ihm durch den Vertrag übertragen wurden, nicht ohne das vorherige schriftliche Einverständnis des Unternehmens an eine natürliche oder juristische Person verkaufen, abtreten oder in anderer Weise übertragen. Ein Wellness-Botschafter kann seine Verantwortlichkeiten zwar delegieren, ist aber letztendlich für die Einhaltung des Vertrags und der geltenden Gesetze verantwortlich. Jede Person, die mit dem oder für den Wellness-Botschafter als Teil seiner Vertriebspartnerschaft arbeitet, darf dies ausschließlich unter der direkten Aufsicht des Wellness-Botschafters tun.
- C. **Nachfolge bei Vertriebspartnerschaft.** Wenn ein Wellness-Botschafter verstirbt oder arbeitsunfähig wird, geht seine Struktur gemäß geltendem Recht auf seinen Rechtsnachfolger über. Rechtsnachfolger sollen das Unternehmen unverzüglich schriftlich von der Nachfolge in Kenntnis setzen und diesem die ordnungsgemäßen Dokumente vorlegen.
- D. **Betrieb der Vertriebspartnerschaft während der Rechtsnachfolge.** Während eine Scheidung oder die Auflösung einer juristischen Einheit anhängig ist, müssen die Parteien eine der folgenden Methoden für den Betrieb anwenden:

1. Eine Partei kann, mit dem Einverständnis der anderen Partei(en), die Vertriebspartnerschaft auf der Basis einer schriftlichen Abtretung betreiben, wobei der abtretende Ehepartner oder abtretende Gesellschafter, Partner oder Treuhänder das Unternehmen ermächtigen, direkt und ausschließlich mit dem anderen Ehepartner oder nicht abtretenden Gesellschafter, Partner oder Treuhänder zu arbeiten.
 2. Die Parteien können die Vertriebspartnerschaft weiterhin gemeinsam auf einer „Business-as-usual“-Basis betreiben. Sämtliche vom Unternehmen zu zahlenden Vergütungen werden in diesem Fall auf die Namen der Wellness-Botschafter gemeinsam oder auf den Namen der zu teilenden Einheit gezahlt, worüber sich die Parteien unabhängig untereinander einigen können.
- E. **Vertriebspartnerschaften sind unteilbar.** Die Struktur sich scheidender Ehepartner oder einer Geschäftseinheit, die aufgelöst wird, wird unter keinen Umständen geteilt. Ähnlich wird das Unternehmen unter keinen Umständen Bonusschecks zwischen sich scheidenden Ehepartnern oder Wellness-Botschaftern von Einheiten, die aufgelöst werden, aufteilen. Das Unternehmen erkennt nur eine Struktur an und stellt pro Vertriebspartnerschaft und Bonuszyklus nur einen Bonusscheck aus. Dabei werden die Schecks immer an dieselbe natürliche oder juristische Person ausgestellt. Falls die Parteien einer Scheidung oder eines Liquidationsverfahrens nicht in der Lage sind, einen Streit über die Verfügbarkeit von Boni und die Eigentumsverhältnisse am Geschäft zu lösen, kann das Unternehmen den Vertrag des Wellness-Botschafters kündigen.
- F. **Gerichtsverfahren.** Wellness-Botschafter, die in ein Gerichtsverfahren über die Eigentumsverhältnisse oder Leitung einer Vertriebspartnerschaft involviert sind, sind verpflichtet, das Gericht darüber zu informieren, dass die Vertriebspartnerschaft unteilbar ist und dass das Unternehmen keine Struktur- oder Bonuszahlungen aufteilt. Die rechtskräftige Verfügung des Gerichts muss das Eigentum an der Vertriebspartnerschaft ausdrücklich zuordnen.
- G. **Wartefrist für erneute Registrierung.** Wenn ein ehemaliger Ehepartner oder Wellness-Botschafter einer juristischen Einheit sämtliche Rechte an seiner ursprünglichen Vertriebspartnerschaft vollständig abgegeben hat, steht es ihm danach frei, sich unter einem beliebigen Sponsor nach eigener Wahl erneut zu registrieren, solange er die Anforderungen bezüglich Wartefrist gemäß Abschnitt 21.B.2 erfüllt. Allerdings hat der ehemalige Ehepartner oder Partner keinerlei Rechte gegenüber Wellness-Botschaftern seiner früheren Struktur oder früheren Kunden. Vielmehr muss er sein neues Geschäft in der gleichen Art und Weise aufbauen, wie jeder andere neue Wellness-Botschafter auch.

ABSCHNITT 22: Sonstiges

A. Verzichtserklärung

Eine Verzichtserklärung von dōTERRA im Falle des Verstoßes eines Wellness-Botschafters gegen eine Vertragsbestimmung muss schriftlich erfolgen und darf nicht als Verzichtserklärung bezüglich etwaiger späterer oder zusätzlicher Verstöße interpretiert werden. Wenn das Unternehmen eines seiner vertraglichen Rechte oder Vorrechte nicht ausübt, stellt dies keinen Verzicht auf dieses Recht oder Vorrecht dar.

B. Integrierter Vertrag

1. Der Vertrag stellt den endgültigen Ausdruck der Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und einem Wellness-Botschafter bezüglich aller im Vertrag behandelten Angelegenheiten dar und ersetzt alle früheren und gleichzeitigen (mündlichen und schriftlichen) Vereinbarungen zwischen den Parteien. Der Vertrag setzt alle früheren Aufzeichnungen, Memoranden, Darstellungen, Besprechungen und Beschreibungen bezüglich des Vertragsgegenstandes außer Kraft. Der Vertrag darf weder verändert noch ergänzt werden, sofern darin nichts anderes vorgesehen ist. Das Bestehen des Vertrages kann nicht durch den Nachweis einer angeblichen früheren, gleichzeitigen mündlichen oder schriftlichen Vereinbarung widerlegt werden.
2. Sollten sich die Bestimmungen des Vertrages und mündliche Darstellungen eines Angestellten gegenüber einem Wellness-Botschafter widersprechen, haben die ausdrücklichen schriftlichen Bestimmungen und Bedingungen des Vertrages Vorrang.

- C. **Streitbeilegung.** Im Falle von Streitigkeiten, Ansprüchen, Fragen oder Uneinigkeit, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag oder einem Verstoß gegen den Vertrag ergeben, einschließlich Fragen zu seinem Bestehen, Gültigkeit oder Kündigung, bemühen sich die Parteien nach besten Kräften, die Streitigkeit, den Anspruch, die Frage oder Uneinigkeit beizulegen. Zu diesem Zweck beraten und verhandeln sie nach im guten Glauben miteinander und versuchen, unter Anerkennung ihrer gegenseitigen Interessen eine angemessene und gerechte Lösung zu finden, die für beide Parteien befriedigend ist. Wenn sie eine solche Lösung nicht innerhalb von 60 Tagen finden, werden sämtliche Streitigkeiten, Ansprüche, Fragen oder Uneinigkeiten durch ein Schiedsverfahren gemäß den Bestimmungen des Arbitration Act (Schiedsgerichtsgesetz) von 2010 der hier durch Bezugnahme aufgenommen wird, entschieden. Die Anzahl der Schiedsrichter beträgt drei. Der Ort des Schiedsverfahrens ist Dublin, Irland. Die für das Schiedsverfahren zu verwendende Sprache ist Englisch. Diese Schiedsvereinbarung überdauert eine Kündigung oder den Ablauf des Vertrages. Ungeachtet dieser Schiedsbestimmung hindert dōTERRA nichts daran, bei einem zuständigen Gericht eine Pfändungsanordnung, eine einstweilige Unterlassungsverfügung oder sonstige einstweilige Verfügung, dauerhafte Verfügung oder andere verfügbare Rechtsmittel zu beantragen und zu erwirken, um die Interessen von dōTERRA vor, während oder nach Einleitung eines Schieds- oder anderen Verfahrens oder wenn ein Entscheid oder Urteil im Zusammenhang mit einem Schieds- oder anderen Verfahren noch aussteht, zu wahren und zu schützen.
- D. **Gerichtsverfahren und Ansprüche.** Um dōTERRA, seine Vermögenswerte und seinen Ruf vor Ansprüchen oder Streitigkeiten zu schützen, welche von außenstehenden Dritten (nicht von Wellness-Botschaftern) herbeigeführt wurden, verlangt das Unternehmen, dass ein Wellness-Botschafter das Unternehmen unverzüglich informiert, wenn er der Verletzung von Eigentumsrechten außenstehender Dritter (die keine Wellness-Botschafter sind), die sich aus einem Vermögenswert des Unternehmens ergibt, beschuldigt wird oder wenn gegen ihn im Zusammenhang mit seinem Geschäftsgebaren ein Anspruch erhoben oder ein Verfahren oder eine andere Maßnahme eingeleitet wird, die das Unternehmen direkt oder indirekt negativ betrifft oder das Unternehmen, seinen Ruf oder irgendwelche seiner materiellen oder immateriellen Vermögenswerte einem Risiko aussetzt. Das Unternehmen kann auf eigene Kosten und nach angemessener Ankündigung jegliche Schritte einleiten, die es als notwendig erachtet (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Kontrolle jeglicher Rechtsstreitigkeiten oder damit verbundener Vergleichsverhandlungen), um sich, seinen Ruf und sein materielles und immaterielles Eigentum zu schützen. Der Wellness-Botschafter selbst unternimmt ohne die Zustimmung des Unternehmens keinerlei Schritte im Zusammenhang mit dem Anspruch oder dem Verfahren, wobei das Unternehmen seine Zustimmung nicht unangemessen verweigert.
- E. **Anwendbares Recht.** Auf den Vertrag ist belgisches Recht anwendbar.
- F. **Verjährung.** Wellness-Botschafter sind damit einverstanden, dass, ungeachtet etwaiger gegenteiliger Verjährungsfristen, jeglicher Anspruch oder Maßnahme eines Wellness-Botschafters gegen dōTERRA wegen angeblicher Handlungen oder Unterlassungen im Zusammenhang mit dem Vertrag innerhalb eines (1) Jahres ab Datum der angeblichen Handlung oder Unterlassung, die den Grund dieses Anspruchs oder dieser Maßnahme bildet, geltend gemacht werden muss.
- G. **Salvatorische Klausel.** Ist eine Bestimmung dieses Vertrages in einer Gerichtsbarkeit verboten, gerichtlich für ungültig erklärt oder auf andere Weise undurchsetzbar geworden, ist sie nur im Ausmaß des Verbots, der Ungültigerklärung oder Undurchsetzbarkeit unwirksam, und zwar nur in der jeweiligen Gerichtsbarkeit. Eine verbotene, gerichtlich für ungültig erklärte oder undurchsetzbare Bestimmung des Vertrages führt nicht zu einer Ungültigerklärung oder Undurchsetzbarkeit anderer Bestimmungen des Vertrags. Auch wird die jeweilige Bestimmung des Vertrages dadurch nicht in anderen Gerichtsbarkeiten ungültig oder undurchsetzbar.
- H. **Höhere Gewalt.** Die Vertragsparteien sind nicht verantwortlich für Versäumnisse oder Verzögerungen bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen unter diesem Vertrag infolge höherer Gewalt, Überschwemmung, Brand, Krieg oder staatsfeindlicher Umtriebe.
- I. **Überschriften.** Die Überschriften in diesem Vertrag dienen ausschließlich einer leichteren Orientierung und beschränken oder beeinflussen die Bedingungen und Bestimmungen des Vertrages nicht.

- J. **Mitteilungen.** Vorbehaltlich anderer Bestimmungen in diesem Vertrag müssen Mitteilungen oder andere Kommunikationen, welche gemäß diesem Vertrag erforderlich oder erlaubt sind, schriftlich erfolgen und persönlich übergeben, per Fax übermittelt oder frankiert als Prior-Sendung, Einschreiben oder Express versandt werden. Vorbehaltlich anderer Bestimmungen in diesem Vertrag, gelten Mitteilungen als zugestellt, wenn sie persönlich übergeben werden oder – falls sie per Fax übermittelt werden – einen Tag nach dem Datum des Faxversands, oder – falls sie per Post verschickt werden – fünf Tage nach dem Datum des Versands an die Adresse des Hauptsitzes des Unternehmens bzw. an die Adresse des Wellness-Botschafters gemäß Wellness-Botschaftervereinbarung, es sei denn, das Unternehmen hat eine Adressänderung erhalten. Das Unternehmen ist berechtigt, als alternative Mitteilungsmethode gemäß diesem Abschnitt Mailings, Unternehmenswebseiten oder andere übliche Kanäle für die Kommunikation mit einem Wellness-Botschafter zu nutzen.