

dōTERRA® | EUROPE

Richtlinien-Handbuch für die Schweiz

ABSCHNITT 1: Einleitung.....	2
ABSCHNITT 2: Definitionen	2
ABSCHNITT 3: Verhaltenskodex.....	5
ABSCHNITT 4: Registrierung als Wellness-Botschafter / Beziehung zwischen Wellness-Botschafter und Unternehmen	5
ABSCHNITT 5: Kauf von Produkten	7
ABSCHNITT 6: Rückgabe von Produkten.....	8
ABSCHNITT 7: Verpflichtungen und Beschränkungen im Einzelhandel	10
ABSCHNITT 8: Registrierung oder Sponsoring eines Wellness-Botschafters	10
ABSCHNITT 9: Platzierung, Linienwechsel und Verbot übergreifender Rekrutierung.....	12
ABSCHNITT 10: Vergütungsplan	14
ABSCHNITT 11: Produktaussagen	22
ABSCHNITT 12: Werbung und Nutzung der Rechte am geistigen Eigentum des Unternehmens	23
ABSCHNITT 13: Richtlinie für Einzelhandel, Verkäufe in Dienstleistungsinstituten und an Messen	29
ABSCHNITT 14: Auslandsgeschäft.....	30
ABSCHNITT 15: Zahlung von Steuern	32
ABSCHNITT 16: Produkthaftungsansprüche.....	32
ABSCHNITT 17: Datenschutz und autorisierte Nutzung der Wellness-Botschafter-Informationen	32
ABSCHNITT 18: Haftungsbeschränkung.....	34
ABSCHNITT 19: Disziplarmassnahmen	35
ABSCHNITT 20: Vertragsänderungen	39
ABSCHNITT 21: Rechtsnachfolger und Ansprüche.....	39
ABSCHNITT 22: Sonstiges.....	41

ABSCHNITT 1: Einleitung

Das vorliegende dōTERRA® Richtlinien-Handbuch für die Schweiz (Richtlinien-Handbuch) wurde in die Geschäftsbedingungen des Wellness-Botschaftervertrages aufgenommen und bildet einen integralen Bestandteil davon. Dieses Richtlinien-Handbuch, der Wellness-Botschaftervertrag sowie jegliche Zusätze zum Wellness-Botschaftervertrag 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 des Wellness-Botschaftervertrags 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 Sistierung oder Beendigung anderer Rechte und Privilegien.

- A. Die Mission von dōTERRA als Unternehmen: dōTERRA engagiert sich dafür, den Nutzen von hochwertigen 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 und anderen Wissenschaftlern 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 dōTERRA-Produkte 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 unser Geschäft auf eine Art und Weise, welche das Lebens jedes Menschen, mit dem wir zu tun haben – Kunden, Wellness-Botschafter, Angestellte, Lieferanten und Partner – positiv beeinflusst, indem wir
 1. unser Geschäft absolut ehrlich und integer führen;
 2. allen Menschen mit Freundlichkeit und Respekt begegnen;
 3. im Geiste des Dienens und Kümmerns mit anderen interagieren;
 4. hart arbeiten und die Unternehmensressourcen umsichtig nutzen;
 5. eine motivierende Arbeitsumgebung fördern, indem wir lächeln, uns freuen und Spass haben;
 6. dankbar sind für Erfolge und anderen Anerkennung zollen; und
 7. großzügig sind zu denjenigen in unserer Gesellschaft und überall auf der Welt, welche weniger vom Glück begünstigt sind.

ABSCHNITT 2: Definitionen

Aktiv: Ein Wellness-Botschafter ist aktiv, wenn er innerhalb der letzten zwölf Monate dōTERRA-Produkte erworben hat.

Bonus: Vergütung (manchmal auch "Provisionen" genannt), welche das Unternehmen einem Wellness-Botschafter basierend auf der Menge der von seiner Struktur verkauften Produkte bei Erfüllung der Anforderungen gemäss dōTERRA-Vergütungsplan bezahlt. Vgl. Abschnitt 10.

Consultant: Bezeichnung für Wellness-Botschafter auf Stufe 1 des Vergütungsplans des Unternehmens.

Downline: Eine andere Bezeichnung für Struktur.

Erschlossener regionaler Markt: Ein Land oder eine geografische Region, die das Unternehmen offiziell schriftlich für das dōTERRA-Business freigegeben hat.

Geistiges Eigentum von dōTERRA: Das geistige Eigentum von dōTERRA umfasst jegliches geistiges Eigentum, dessen Besitz oder Nutzungsrecht dōTERRA Holdings, LLC oder ein mit ihr verbundenes Unternehmen für sich beanspruchen, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf Markenzeichen, Markennamen, Dienstleistungszeichen, Domainnamen und durch Copyright geschützte Inhalte ihrer Publikationen, unabhängig davon, ob diese bei den entsprechenden staatlichen Behörden eingetragen sind oder nicht.

Jährliche Verlängerungsgebühr: Gebühr, die ein Wellness-Botschafter dem Unternehmen alljährlich am Jahrestag seiner Registrierung für die Verlängerung seiner Vertriebspartnerschaft zu bezahlen hat.

Körperschaft: Jede geschäftliche Einheit, wie z.B. Aktiengesellschaften, Partnerschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung oder andere Formen von Geschäftsorganisationen, die gemäss den Gesetzen des massgeblichen Gerichtsstandes, dem sie unterstehen oder in welchem sie organisiert sind, rechtmässig gegründet wurden.

Kunde: Der Begriff "Kunde" bezieht sich auf eine Person, welche Produkte einkauft, aber nicht am dōTERRA-Vergütungsplan teilnimmt und schliesst Vorteilskunden mit ein.

LRP-Treueprogramm (Loyalty Rewards Program): Das LRP-Treueprogramm ist ein Programm zur Bestellung von Produkten, in welchem die Wellness-Botschafter automatische monatliche Lieferungen von dōTERRA-Produkten einrichten können und welches Wellness-Botschafter unter Umständen zum Erhalt von Produktguthaben und anderen Vorteilen gemäss Vergütungsplan berechtigt (vgl. Abschnitt 10).

Person: Eine natürliche Person, Körperschaft, Partnerschaft oder eine andere juristische Person.

Produktaussagen: Aussagen zu Wirksamkeit und Wirkung von dōTERRA-Produkten. Produktaussagen unterstehen der Regulierung durch Gesetze und Regierungsbehörden in dōTERRAs Heimatstaat, einschliesslich der US Food and Drug Administration und der US Federal Trade Commission, oder vergleichbaren Regierungsbehörden in der Gerichtsbarkeit des Wellness-Botschafters.

Produktguthaben: Produktguthaben sind Punkte, die nicht in bar eingelöst, sondern benützt werden können, um vom Unternehmen festgelegte Produkte zu kaufen. Produktguthaben werden Wellness-Botschaftern, die sich verdient gemacht haben, im alleinigen Ermessen des Unternehmens als Teil des LRP-Treueprogramms gewährt. Die Einlösung von Produktguthaben generiert kein persönliches Volumen (PV) oder Organisationsvolumen (OV) (vgl. Unternehmensguthaben).

Ränge: Bezeichnungen (Stufen), welche Wellness-Botschafter sich im Rahmen des Vergütungsplans des Unternehmens erarbeitet und erhalten haben, einschliesslich Consultant, Manager, Director, Executive, Elite, Premier, Silver, Gold, Platinum, Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond.

Regionaler Markt: Ein einzelnes Land oder eine Gruppe von Ländern, welche das Unternehmen festlegt.

Registrierende Person: Eine registrierende Person ist ein Wellness-Botschafter, der eine registrierte Person eingeschrieben hat. Die Bezeichnung erlaubt einem Wellness-Botschafter, sich im Vergütungsplan für Ränge und Fast Start Boni zu qualifizieren. Registrierende Personen profitieren auch von der Möglichkeit, Sponsoren für neue Wellness-Botschafter innerhalb ihrer Struktur festzulegen. Die registrierende Person kann auch selbst Sponsor sein (vgl. Sponsor).

Registrierte Person: Eine registrierte Person ist ein Wellness-Botschafter, der von einer registrierenden Person eingeschrieben wurde.

Richtlinien-Handbuch: Das vorliegende Dokument, welches einen integrierenden Bestandteil des Vertrages bildet.

Spital: Jegliche Spitäler, medizinische Zentren, Behandlungszentren, Pflegeeinrichtungen, Altersheime, Rehabilitationszentren oder ähnliche Einrichtungen oder Lokalitäten.

Sponsor: Ein Wellness-Botschafter, der in seiner Struktur unmittelbar unter sich einen anderen Wellness-Botschafter hat (vgl. registrierende Person).

Struktur: Die Gruppe von Wellness-Botschaftern und Kunden, welche in der direkten und Folge-Downline der Sponsoring-Kette eines Wellness-Botschafters gesponsert werden.

Unternehmen: Wenn nicht anders vermerkt, stehen Unternehmen oder "dōTERRA" kollektiv für dōTERRA Europe Ltd. (dōTERRA Europe) und Lee River Holdings Limited (Lee River), vgl. Ziff. 1 der Geschäftsbedingungen für weitere Angaben.

Unternehmensguthaben: Unternehmensguthaben ist die Saldoforderung eines Wellness-Botschafters gegenüber dem Unternehmen. Das Unternehmensguthaben kann für den Kauf von Produkten verwendet oder in bar bezogen werden (vgl. Produktguthaben).

Verkaufshilfe: Jegliches Material in physisch gedruckter oder digitaler Form, welches für das Anbieten oder den Verkauf von Produkten des Unternehmens, die Rekrutierung potentieller Wellness-Botschafter oder Kunden oder die Schulung von Wellness-Botschaftern benützt wird und Hinweise auf das Unternehmen, seine Produkte, den Vergütungsplan oder geistiges Eigentum von dōTERRA enthält.

Vertrag: Die Vereinbarung zwischen einem Wellness-Botschafter und dem Unternehmen, bestehend aus dem vorliegenden Richtlinien-Handbuch in der jeweils gültigen Fassung und dem Wellness-Botschaftervertrag zusammen mit etwaigen Zusätzen zum Wellness-Botschaftervertrag.

Vertrauliche Informationen: Weder der Wellness-Botschafter noch Vorteilskunden dürfen vertrauliche Informationen des Unternehmens offenlegen. Vertraulich sind insbesondere (aber nicht nur) der Bericht über die Aktivitäten der Organisation und die darin enthaltenen Informationen. Diese Verpflichtung bleibt auch über die Beendigung der vertraglichen Beziehung mit dem Unternehmen hinaus bestehen.

Vertriebspartnerschaft: Der Begriff "Vertriebspartnerschaft" ist eine andere Bezeichnung für das Geschäft eines Wellness-Botschafters gemäss vertraglicher Beziehung des Wellness-Botschafters mit dem Unternehmen.

Vorteilskunde: Ein Vorteilskunde ist eine Person, welche Produkte zu ermässigten Preisen bezieht. Ein Vorteilskunde verdient keine Boni aus dem dōTERRA-Vergütungsplan und nimmt auch sonst nicht daran teil. Hingegen kann ein Vorteilskunde durch das LRP-Treueprogramm von dōTERRA Mengenrabatte auf die Produkte erwerben.

Vorteilskundenvereinbarung: Der Antrag und die Vereinbarung, um Vorteilskunde zu werden, in gedruckter oder elektronischer Form.

Wellness-Botschafter: Eine Person, die als unabhängiger Unternehmer vom Unternehmen berechtigt ist, Produkte zu kaufen und zu verkaufen, andere Wellness-Botschafter zu rekrutieren und Boni gemäss den Anforderungen des Vergütungsplans zu erhalten. Die Beziehung des Wellness-Botschafters zum Unternehmen ist im Vertrag geregelt. Bei einer Vertriebspartnerschaft kann mehr als eine Person als Mitantagsteller mit eingeschlossen sein. In diesem Fall bezieht sich der Begriff 'Wellness-Botschafter' auf alle Personen zusammen, obwohl jede Person gemeinsam mit den anderen sämtliche Rechte eines Wellness-Botschafters hat und jede Person solidarisch die Verpflichtungen eines Wellness-Botschafters hat.

Wellness-Botschaftervertrag: Der vollständig ausgefüllte Antrag für die Registrierung als Wellness-Botschafter, in gedruckter oder elektronischer Form, mit den dazugehörigen Geschäftsbedingungen, welcher – nach Annahme durch das Unternehmen – einen integralen Bestandteil des Vertrags zwischen dem Wellness-Botschafter und dem Unternehmen bildet.

Zusatz zum Wellness-Botschaftervertrag: Ein Dokument, das den Wellness-Botschaftervertrag ergänzt. Der Zusatz zum Wellness-Botschaftervertrag muss von allen Partnerschaften, Körperschaften oder anderen juristischen Personen (vgl. Körperschaft), die einen Antrag als Wellness-Botschafter stellen, vollständig ausgefüllt und unterzeichnet werden. Der Zusatz zum Wellness-Botschaftervertrag muss alle Personen auflisten, die Partner, Aktionäre, Direktoren, Vorstandsmitglieder, Begünstigte, Verwaltungsratsmitglieder oder sonstige Mitglieder der Körperschaft sind.

ABSCHNITT 3: Verhaltenskodex

dōTERRA erwartet und verlangt von den unabhängigen Wellness-Botschaftern, dass ihr Verhalten sich an höchsten ethischen Standards orientiert. Von den dōTERRA Wellness-Botschaftern wird das folgende ethische Verhalten erwartet, wenn sie Personen das Unternehmen und seine Produkte vorstellen und diese repräsentieren. 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-Geschäft jeder Person mit Respekt.
- B. verhalten sich – und betreiben ihre geschäftlichen Aktivitäten – ethisch, moralisch, rechtmässig und auch in finanziellen Belangen aufrichtig. Wellness-Botschafter legen keine Aktivitäten und Verhaltensweisen an den Tag, welche dōTERRA, seinen leitenden Angestellten, Mitarbeitenden, 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 Mitarbeitende 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 stellen keinerlei Behauptungen auf, dass 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 erhehend 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 benützen ihr eigenes Einkommen nicht als Massstab für den möglichen Erfolg anderer und missbrauchen 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 / Beziehung zwischen Wellness-Botschafter und Unternehmen

Die Beziehung mit dem Wellness-Botschafter ist die wertvollste Beziehung für dōTERRA. Dem Unternehmen ist es eine grosse Freude, sich mit Wellness-Botschaftern zusammenzutun, um seine hochwertigen Produkte und seine Geschäftsmöglichkeit vorzustellen und anzubieten.

- A. **Registrierung als Wellness-Botschafter.** Um dōTERRA-Wellness-Botschafter zu werden, muss ein Antragsteller:
 - 1. eine nicht erstattungsfähige Antragsgebühr von EUR 20.00 bezahlen, 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. einen korrekt und vollständig ausgefüllten Wellness-Botschaftervertrag einreichen.
 - 3. mindestens 18 Jahre alt und rechtlich fähig sein, den Vertrag abzuschliessen.

- B. Fehlerhafte Anträge.** Ein unvollständiger, inkorrekt oder betrügerischer Wellness-Botschaftervertrag wird von vornherein als ungültig betrachtet.
- C. Bindende Wirkung durch eines Mitglieds einer Vertriebspartnerschaft.** Wenn eine oder mehrere Personen als Mit Antragsteller Teil einer Vertriebspartnerschaft sind, entfalten die Handlungen, Zustimmung oder Annahme einer Person für die gesamte Vertriebspartnerschaft bindende Wirkung.
- D. Pflicht, Angaben aktuell zu halten.** Um sicherzustellen, dass das Unternehmen über aktuelle Angaben verfügt, haben die Wellness-Botschafter das Unternehmen über Änderungen in den eingereichten Formularen und Beilagen zu informieren. Geplante Änderungen personenbezogener Angaben sind mittels eines neuen Wellness-Botschaftervertrages oder eines Zusatzes zum Wellness-Botschaftervertrag mitzuteilen und oben quer über dem Formular mit dem Wort "Angepasst" kenntlich zu machen. Alle Parteien der Vertriebspartnerschaft müssen den angepassten Vertrag unterzeichnen, bevor er dem Unternehmen eingereicht wird.
- E. Zusatz zum Wellness-Botschaftervertrag.** Eine Körperschaft kann dōTERRA-Wellness-Botschafter werden, indem sie zusammen mit dem Zusatz zum Wellness-Botschaftervertrag 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 den Wellness-Botschaftervertrag. Die Registrierung einer Körperschaft kann nicht online erfolgen. Spitäler können nicht ohne das schriftliche Einverständnis der Compliance- und Rechtsabteilungen von dōTERRA registriert werden.
- F. Vertragsdauer und Vertragsverlängerung.** Die Vertragsdauer beträgt ein Jahr ab Datum der Einreichung bei dōTERRA. Sofern der Vertrag nicht durch das Unternehmen oder den Wellness-Botschafter gekündigt wird, verlängert er sich jedes Jahr zum Jahrestag seines Abschlusses automatisch. 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 hinterlegt ist, jedes Jahr am Jahrestag automatisch mit EUR 15 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 jährliche Verlängerungsgebühr mit der nächsten Produktbestellung belasten. Mit der jährlichen Verlängerungsgebühr 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 jährliche Verlängerungsgebühr 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, Anerkennungen oder andere materiellen oder immateriellen 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 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. Wenn zwei Wellness-Botschafter heiraten, muss eine

Vertriebspartnerschaft beendet, verkauft oder auf eine Drittperson übertragen werden. Der Verkauf einer Vertriebspartnerschaft an den eigenen Ehepartner ist nicht gestattet.

- H. Selbständige Unternehmerbeziehung zwischen Wellness-Botschafter und Unternehmen.** Ein Wellness-Botschafter ist ein selbständiger Unternehmer und kein Angestellter, Beauftragter, Partner, rechtlicher Vertreter oder Franchisenehmer von dōTERRA. Ein Wellness-Botschafter ist nicht ermächtigt und verzichtet darauf, namens, für oder im Auftrag von dōTERRA Verbindlichkeiten, Kosten oder Verpflichtungen einzugehen oder ein Bankkonto zu eröffnen. Wellness-Botschafter haben das Recht, ihre eigenen Geschäftszeiten festzulegen und die Art und Weise sowie die Mittel zu bestimmen, mit welchen sie ihre dōTERRA-Geschäfte betreiben, solange sie sich vertragsgemäss verhalten. Wellness-Botschafter sind allein dafür verantwortlich, sämtliche Kosten zu bezahlen, die sie eingehen, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf Reise-, Verpflegungs-, Übernachtungs-, Sekretariats-, Büro-, Telefonferngesprächs- und andere Kosten. Wellness-Botschafter sind persönlich haftbar für alle gesetzlich vorgesehenen Steuern und sonstigen Abgaben, einschliesslich Einkommenssteuern, Sozialversicherungsbeiträgen und der korrekten Verrechnung und Zahlung von MWST auf Verkäufe und Boni. Wellness-Botschafter sind verpflichtet, alle Unterlagen, welche zur Sicherstellung einer korrekten Einschätzung und Zahlung sämtlicher Steuern und sonstigen Abgaben, der Anwendbarkeit von Sozialversicherungsabgaben und entsprechenden Beiträgen erforderlich sind, korrekt zu führen. Wellness-Botschafter gelten weder aus steuerrechtlicher Sicht noch aus arbeitsrechtlicher Sicht als Angestellte und bestätigen sowie sind damit einverstanden, dass es nicht Sache des Unternehmens ist, Steuern irgendwelcher Art, einschliesslich Sozialversicherungsbeiträge, von Boni zurückzubehalten oder abzuziehen, und das Unternehmen dies auch nicht tun wird, es sei denn, dies ist gesetzlich vorgeschrieben. Sämtliche Vereinbarungen zwischen dem Unternehmen und den zuständigen Steuerbehörden bezüglich Umsatzsteuererhebung und -überweisung sowie alle damit zusammenhängenden Vorschriften und Verfahren sind für Wellness-Botschafter bindend.
- 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, was typischerweise separat gewürdigt wird.

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 Weiterverkauf von dōTERRA-Produkten.** Nur Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte für den Weiterverkauf erwerben.
- C. Der Kauf von Produkten nur zwecks Bonusqualifikation ist untersagt.** Die dōTERRA-Geschäftsmöglichkeit ist auf den Verkauf an Endkonsumenten 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 weiterverkaufen. Der Kauf von Produkten, nur um Boni zu sammeln, ist untersagt. Wellness-Botschafter dürfen keinen Vorrat einkaufen, der den zu erwartenden Weiterverkauf, Gebrauch als Vertriebsinstrument oder persönlichen Verbrauch innerhalb nützlicher 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. Wellness-Botschaftern wird dringend davon abgeraten, ihre eigenen Kreditkarten für den Kauf von Produkten für andere Wellness-Botschafter oder Kunden zu verwenden. Wellness-Botschaftern ist es verboten, ihre eigenen 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 Wellness-Botschaftern nicht gestattet, für eine Produktbestellung ohne schriftliche Genehmigung des Kreditkarteninhabers die Kreditkarte von jemand anderem 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 Wellness-Botschafters oder Kunden vorliegen, für welchen die Produktbestellung vorgenommen wird. Falls auf Anfrage 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. Wellness-Botschafter dürfen keine eigenen Beschriftungen drucken oder dōTERRA-Produkte neu verpacken. Produkte dürfen nur in ihrer Originalverpackung verkauft werden. So dürfen Wellness-Botschafter beispielsweise keine einzelnen Teile eines Sets separat weiterverkaufen, es sei denn, das Unternehmen hat einen Einkaufspreis für die einzelnen Teile festgelegt. Ebenso wenig dürfen 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 Wellness-Botschafter ist in Abschnitt 12 dieses Richtlinien-Handbuchs geregelt.

F. Gebühren für abgelehnte Zahlungen. Wellness-Botschafter sind für die Rückerstattung von Kosten an das Unternehmen verantwortlich, die diesem für die erneute Vorlage von Schecks oder die anderweitige Einholung von Zahlungsanweisungen der Wellness-Botschafter an das Unternehmen erwachsen, welche wegen mangelnder Deckung an das Unternehmen retourniert werden.

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 bezahlt) 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 Einzelhandelskunden 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 bezahlt) gut oder erstattet neunzig Prozent (90%) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus bezahlt) von aktuell nicht verkäuflichen Produkten (vgl. Abschnitt 6.D.), die ein Wellness-Botschafter oder Kunde innerhalb von dreissig (30) Tagen nach Lieferung retourniert, minus Versandkosten und ausbezahlte Boni.

B. Rückgabe innerhalb von einunddreissig (31) bis und mit neunzig (90) Tagen nach Kauf. Bei Rückgabe innerhalb von einunddreissig (31) bis und mit neunzig (90) Tagen seit Kaufdatum schreibt dōTERRA ein Produktguthaben von hundert Prozent (100%) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus bezahlt) gut oder erstattet neunzig Prozent (90%) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus bezahlt) von aktuell verkäuflichen Produkten, die ein Wellness-Botschafter oder Kunde retourniert, minus Versandkosten und ausbezahlte Boni.

C. Rückgaben innerhalb von einundneunzig (91) Tagen bis und mit einem (1) Jahr nach Kauf. Bei Rückgabe innerhalb von einundneunzig (91) Tagen bis und mit zwölf (12) Monaten seit Kaufdatum schreibt dōTERRA ein Produktguthaben von neunzig Prozent (90%) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus bezahlt) gut oder erstattet neunzig Prozent (90%) des Kaufpreises (plus etwaiger Steuern, soweit im Voraus bezahlt) von aktuell verkäuflichen Produkten, die ein Wellness-

Botschafter oder Kunde retourniert, minus Versandkosten und ausbezahlte Boni (davon ausgenommen sind zeitlich begrenzte Angebote und abgelaufene Artikel).

- D. Aktuell verkäuflich.** Produkte und Verkaufshilfen 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 Verfallsdatum 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 limitierte Angebote oder spezielle Promotionen handelt, die nicht der Rückgabe-Richtlinie 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 regionalen Markt und der Form der ursprünglichen Zahlung. Rückerstattungen erfolgen ausschließlich an den ursprünglich Zahlenden.
- I. Rückgabeverfahren.** Um eine Rückerstattung für retournierte Produkte oder Verkaufshilfen zu erhalten, hat ein Wellness-Botschafter wie folgt vorzugehen:
1. Vor der Rücksendung an das Unternehmen muss eine Rückgabenummer angefordert werden. Diese Nummer kann telefonisch oder schriftlich angefordert werden, und die Wellness-Botschafter-Nummer 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 Verkaufshilfen. Alle Kosten für den Rückversand sind vom Wellness-Botschafter zu übernehmen.
 3. Das Rückgabe- bzw. Rückerstattungsverfahren kann in Gerichtsbarkeiten, in denen das Gesetz andere Bedingungen für den Rückkauf vorsieht, abweichen. Das anwendbare Recht bestimmt die Bedingungen für die Handhabung von Rückerstattungen. dōTERRAs Verfahrensweise für Rückgaben/Erstattungen tangiert die gesetzlichen Rechte des Wellness-Botschafters nicht.
- J. Recht des Unternehmens, nicht verdiente Boni zurückzuholen.** Boni werden den Wellness-Botschaftern basierend auf den Kauf von Produkten des Unternehmens durch Kunden oder Mitglieder ihrer 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, oder das Unternehmen zieht den Betrag des Bonus von zukünftigen Bonuszahlungen ab.
- K. Rückgabe personalisierter Verkaufshilfen.** Personalisierte Verkaufshilfen können nicht zurückgegeben werden und sind nicht erstattungsfähig, es sei denn, es handle sich um personalisierte Verkaufshilfen

mit Druckfehlern. Solche Verkaufshilfen müssen innerhalb von dreissig (30) Tagen und gemäss der Produktrückgabe-Richtlinie retourniert werden.

- L. Kreditkarten-Rückerstattungen.** Wellness-Botschafter sind 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 bezahlt wurden, zurückzuholen.
- M.Schulung.** Wenn der Wellness-Botschafter auf seine eigenen Kosten vom Unternehmen geschult wird, kann er innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach der Schulung die Rückerstattung dieser Kosten (minus Kosten für Unterkunft und Verpflegung) verlangen, falls er mit der Schulung nicht zufrieden ist.

ABSCHNITT 7: Verpflichtungen und Beschränkungen im Einzelhandel

- A. Rücktrittsrechte.** Schweizer Konsumentenschutzgesetze sehen vor, dass ein Wellness-Botschafter, der einem Endkunden ein Produkt via Haustürgeschäft oder auf ähnliche Weise verkauft, eine 14 Tage-Geld-zurück-Garantie gewähren muss. Dies bedeutet, dass Wellness-Botschafter dem Kunden den Kaufpreis auf Verlangen, egal aus welchem Grund, vollumfänglich zurückerstatten müssen. Kunden sind berechtigt, den Kauf zu widerrufen, wenn der Kaufpreis den Betrag von CHF 100 übersteigt und die Transaktion dem Kunden (a) an seinem Arbeitsort, in Wohnräumlichkeiten oder deren unmittelbarer Nähe, (b) in öffentlichen Verkehrsmitteln oder an einer öffentlichen Durchfahrtsstrasse, (c) bei einer Werbeveranstaltung anlässlich eines Ausflugs oder eines ähnlichen Anlasses oder (d) anlässlich eines Telefongesprächs oder über vergleichbare Mittel gleichzeitiger mündlicher Kommunikation vorgeschlagen wurde. Hingegen haben Kunden kein Widerrufsrecht, wenn sie die Vertragsverhandlungen ausdrücklich wünschten oder wenn sie ihre Einwilligung in das Geschäft an einem Markt- oder Messestand gaben. Der Kunde muss die Rückvergütung innerhalb von 14 Tagen nach Einwilligung in den Kaufvertrag und Kenntnis der Rücktrittsrechte verlangen. Die vollständigen Rückvergütungsbedingungen sind auf der Verkaufsquittung festgehalten, welche dōTERRA den Wellness-Botschaftern zum Gebrauch zur Verfügung stellt. Wellness-Botschafter haben sich mit diesen Bedingungen vertraut zu machen und dürfen Produkte nur zu diesen Bedingungen verkaufen.
- Das Unternehmen empfiehlt Wellness-Botschaftern, einer Bitte nach Rückerstattung oder Umtausch eines Produktes auch nachzukommen, wenn diese mehr als 14 Tage nach Einwilligung in den Kaufvertrag eingeht. Das Unternehmen unterstützt diese Empfehlung mit seiner grosszügigen Produktrückgabe-Richtlinie gemäss Abschnitt 6.
- B. Verpflichtung zur Vorlage von Verkaufsquittungen.** Zum Zeitpunkt des Verkaufs müssen 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 Name, Adresse und Telefonnummer des Kunden ausweisen.
 2. Auf der Rückseite der Quittung sind das Verkaufsdatum sowie der Name, die Geschäftsadresse und die Geschäftstelefonnummer des Wellness-Botschaftern aufzuführen.
 3. Kopien sämtlicher Einzelhandelsverkaufsquittungen sind von den Wellness-Botschaftern während mindestens zehn Jahren bei den Akten zu behalten. Der Betrag der erhobenen Umsatzsteuer muss auf dem Quittungsformular ausgewiesen werden.

ABSCHNITT 8: Registrierung oder Sponsoring eines Wellness-Botschaftern

- A. Verpflichtung, vertragliche Verantwortlichkeiten zu übernehmen.** Bevor ein Wellness-Botschafter als registrierende Person 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 Vertriebspartnerschaft an das Unternehmen verweisen. Ein Antragsteller, der Wellness-Botschafter wird, wird in der Struktur der registrierenden Person platziert, welche im Wellness-Botschaftervertrag vermerkt ist.
- C. Schulung und Unterstützung der Struktur.** Um als registrierende Person 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 zu erreichen durch den systematischen Verkauf von Produkten des Unternehmens an Endkunden sowie Produktverkäufe anderer Wellness-Botschafter innerhalb der eigenen Struktur.
- D. Erschlossene regionale Märkte.** Ein Wellness-Botschafter darf nur in erschlossenen regionalen Märkten andere Wellness-Botschafter registrieren oder sponsern. Vgl. Abschnitt 14.
- E. Erfolg als registrierende Person oder Sponsor.** Um als registrierende Person oder Sponsor und Leader erfolgreich zu sein, nimmt ein Wellness-Botschafter folgende Aufgaben wahr:
1. regelmässige Durchführung von Verkaufs- und Organisationsschulungen, Begleitung und Motivierung der Wellness-Botschafter in seiner Struktur. Eine registrierende Person oder ein Sponsor sollte mit allen Personen in ihrer oder seiner Struktur in Kontakt und verfügbar sein, um Fragen zu beantworten. Wenn Sie in Ihrer Struktur einen hochrangigen Leader haben, sollten Sie mit Personen in der Struktur des hochrangigen Leaders via den hochrangigen Leader kommunizieren;
 2. bestmögliche Sicherstellung, dass alle Wellness-Botschafter in der Struktur des Wellness-Botschafters die Bedingungen des Vertrages sowie die anwendbaren nationalen und regionalen Gesetze und Bestimmungen richtig 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 erledigen;
 4. Durchführung von Schulungen, um sicherzustellen, dass Produktverkäufe durch die Struktur des Wellness-Botschafters und Anlässe, an denen die Geschäftsmöglichkeit vorgestellt wird, in Übereinstimmung mit dem Vertrag und allen geltenden Gesetzen und Bestimmungen vorstattengehen;
 5. prompte Erledigung von Streitigkeiten zwischen dem Wellness-Botschafter, anderen Wellness-Botschaftern und der Struktur des Wellness-Botschafters; und
 6. Beantwortung von Kommunikation innerhalb nützlicher Frist und Schulung jener Wellness-Botschafter, welche der Wellness-Botschafter registriert und sponsert, bezüglich der Richtlinien des Unternehmens.
- F. Sorgfaltspflicht als registrierende Person und Sponsor.** Registrierende Personen und Sponsoren tragen Verantwortung und die spezielle 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 jeglichen solchen Verlust, Schaden oder jegliche solche Schwierigkeit zu beheben.

Zum Zeitpunkt der Registrierung hat die registrierende Person sicherzustellen, dass diejenigen, die sie registriert, darüber informiert sind, wer ihr Sponsor sein wird. Wellness-Botschafter sollten die Zuordnung des Registriererstatus 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 registrierenden Personen wegzuschieben oder neu zu ordnen, wenn diese gegen die Bestimmungen dieses Richtlinien-Handbuches verstossen oder ein Verhalten an den Tag legen, welches das Unternehmen nach eigenem Ermessen als moralisches Fehlverhalten einstuft, oder in solches involviert sind. Dieses Richtlinien-Handbuch verpflichtet das Unternehmen nicht, Massnahmen zu ergreifen, ein Verschieben oder Ablehnen solcher Massnahmen stellt aber auch keinen Verzicht auf das Recht dar, solche zu ergreifen.

Beispiele moralischen Fehlverhaltens beinhalten, beschränken sich aber nicht auf unerwünschte sexuelle Annäherungsversuche oder Nachrichten, das Versäumen, Schulden zurückzubezahlen,

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

Das Unternehmen teilt einer registrierenden Person oder einem Sponsor 30 Tage im Voraus mit, wenn ihre Struktur von ihnen wegverschoben oder neugeordnet 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 Vergütungsplan. Wellness-Botschafter haben zu beachten, dass Vorteilskunden für eine Registrierung als dōTERRA-Vorteilskunde:

1. eine nicht erstattungsfähige Antragsgebühr von EUR 20.00 bezahlen müssen.
2. eine korrekt und vollständig ausgefüllte Vorteilskundenvereinbarung beim Unternehmen einreichen müssen; und
3. an ihrem Wohnort volljährig und rechtlich fähig sein müssen, die Vorteilskundenvereinbarung abzuschließen.

Spitäler können nicht ohne das schriftliche Einverständnis der Compliance- und Rechtsabteilungen von dōTERRA Vorteilskunden werden.

ABSCHNITT 9: Platzierung, Linienwechsel und Verbot übergreifender Rekrutierung

A. Anfangsplatzierung. Wenn ein neuer Wellness-Botschafter registriert wird, kann die Person, die den neuen Wellness-Botschafter registriert, diesen an beliebiger Stelle in ihrer Struktur platzieren.

B. Umplatzierung innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach der Registrierung. Innerhalb von vierzehn (14) Kalendertagen nach der Registrierung eines neuen Wellness-Botschafters beim Unternehmen kann die registrierende Person den neuen Wellness-Botschafter mit dem Einverständnis des Unternehmens einmal an eine beliebige Stelle in ihrer Struktur umplatzieren (d.h. also nicht ausserhalb ihrer Struktur).

C. Umplatzierung nach vierzehn (14) Tagen. Ist der oben beschriebene Zeitraum verstrichen, gilt der Wellness-Botschafter als endgültig platziert, und das Unternehmen wird Anfragen zur Umplatzierung von Wellness-Botschaftern innerhalb einer Struktur im Normalfall nicht gutheißen.

1. Umplatzierungen sind selten und müssen in jedem Einzelfall schriftlich durch das Komitee des Unternehmens, welches über Ausnahmen entscheidet, genehmigt werden.
2. Für die Genehmigung einer Umplatzierung berücksichtigt das Unternehmen u.a. folgende Faktoren:
 - a. ob der Wellness-Botschafter, welcher umplatziert werden soll, während mindestens sechs Monaten nicht aktiv war (zwölf Monate bei Silver-Rang oder höher),
 - b. ob der Wellness-Botschafter, welcher umplatziert werden soll, das schriftliche Einverständnis der registrierenden Personen erhält, welche drei Stufen über ihm stehen, und der Sponsoren, die sieben Stufen über ihm stehen,
 - c. ob die Umplatzierung zu einem Rangaufstieg führt,
 - d. ob es zu einer Veränderung bisheriger Bonuszahlungen kommen wird,
 - e. ob ein Wellness-Botschafter gegen den Vertrag verstossen hat,
 - f. die Auswirkungen der Umplatzierung auf die Struktur, und
 - g. etwaige andere relevanten Fakten.

D. Einem qualifizierten Presidential Diamond-Wellness-Botschafter, welcher persönlich einen neuen Wellness-Botschafter registriert, welcher innerhalb von drei Monaten ab Registrierung den Rang eines Premiers erreicht, ist es erlaubt, diesen an beliebiger Stelle in seiner Struktur zu platzieren. Diese Umplatzierung kann stattfinden, sobald die registrierende Person das Presidential Diamond Premier Move Formular ausgefüllt hat, und zwar auch dann, wenn schon zuvor innerhalb von 14 Tagen nach der Registrierung eine Umplatzierung stattgefunden hatte. Um drei Monate im Sinne dieses Abschnittes zu

zählen, gilt der erste Monat als der Kalendermonat, in welchem der Wellness-Botschafter registriert wurde, falls die Registrierung am oder vor dem 10. Kalendertag dieses Kalendermonats stattfand. Wenn der Wellness-Botschafter nach dem 10. Kalendertag dieses Kalendermonats registriert wurde, zählt der folgende Kalendermonat als der erste Monat.

E. Registrierung eines ehemaligen Vorteilskunden als Wellness-Botschafter. Ein Wellness-Botschafter kann Vorteilskunden als Wellness-Botschafter registrieren. Wenn ein Vorteilskunde Wellness-Botschafter wird, ist er kein Vorteilskunde mehr. Wenn der Vorteilskunde während mehr als 90 Tagen Vorteilskunde war und innerhalb von 14 Tagen seit dem Wechsel zum Wellness-Botschafter mindestens ein Mitglied (Vorteilskunde oder Wellness-Botschafter) mit Verkäufen von 100 PV oder mehr hat, kann die Person, welche ihn registriert hat, den ehemaligen Vorteilskunden an beliebiger Stelle in ihrer Struktur platzieren. Wenn der Vorteilskunde während weniger als 90 Tagen ein Vorteilskunde war, verbleibt der Vorteilskunde, der ein Wellness-Botschafter wird, in der gleichen Position. Die Platzierung des Vorteilskunden muss innerhalb von 14 Tagen ab Registrierungsdatum des Vorteilskunden als Wellness-Botschafter abgeschlossen sein.

F. Neuordnung eines Registriererstatus. Das Unternehmen erlaubt es einer registrierenden Person, den Registriererstatus eines Wellness-Botschafters (registrierte Person) zu ändern. Der Registriererstatus einer registrierten Person kann aber nicht mehr als zweimal geändert werden. Mit dem Einverständnis des Unternehmens kann eine zweite Änderung nur erfolgen, wenn der Registriererstatus zu demjenigen Wellness-Botschafter zurückgewechselt wird, der die registrierte Person ursprünglich registriert hatte.

G. Unternehmens- und linienübergreifende Rekrutierung verboten.

1. Unternehmensübergreifende Rekrutierung. Die tatsächliche oder versuchte Abwerbung, Registrierung, Ermutigung oder sonstige Bemühung, einen anderen dōTERRA- Wellness-Botschafter oder Kunden direkt oder indirekt (einschliesslich, aber nicht beschränkt auf die Beeinflussung durch eine Webseite) dahingehend zu beeinflussen, dass er sich für eine andere Networkmarketing-Geschäftsmöglichkeit registriert oder daran teilnimmt, stellt eine unternehmensübergreifende Rekrutierung dar, und zwar auch dann, wenn der Wellness-Botschafter mit seinen Aktivitäten lediglich auf die Anfrage eines anderen Wellness-Botschafters oder Kunden reagiert.

Des Weiteren erkennen Wellness-Botschafter an, dass ihr Auftreten oder ihre Erwähnung in Werbe-Rekrutierungs- oder Ausschreibungsmaterialien anderer Direktvertriebsunternehmen sowie ihr Einverständnis, dass ihr Name oder Bild darin erscheinen oder erwähnt werden dürfen, eine unternehmensübergreifende Rekrutierung darstellen und für die Dauer des Vertrages sowie die Dauer eines Jahres nach Beendigung des Vertrages verboten sind.

2. Linienübergreifende Rekrutierung. Die tatsächliche oder versuchte Abwerbung, Registrierung, Ermutigung oder sonstige Bemühung, eine natürliche oder juristische Person, die aktuell bereits eine Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA hat, direkt oder indirekt (einschliesslich, aber nicht beschränkt auf die Beeinflussung durch eine Webseite) dahingehend zu beeinflussen, dass sie sich in einer anderen Sponsorenlinie registrieren lässt, stellt eine linienübergreifende Verschiebung dar. Eine linienübergreifende Verschiebung liegt auch bei Registrierung einer natürlichen oder juristischen Person vor, welche innerhalb der letzten sechs Monate oder, im Falle eines Wellness-Botschafters mit Silver-Rang oder höher, innerhalb der letzten zwölf Monate eine Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA hatte.

3. Verbot. Für die Dauer des Vertrages sowie die Dauer eines Jahres nach Beendigung des Vertrages sind den Wellness-Botschaftern unternehmens- und linienübergreifende Rekrutierung verboten. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder von Verwandten, von Markennamen, DBAs, angenommenen Namen, Körperschaften, Partnerschaften, Trusts, ID-Nummern oder fiktiven ID-Nummern zur Umgehung dieser Richtlinie ist verboten.

4. Unterlassungsanspruch des Unternehmens. Wellness-Botschafter erkennen an und stimmen zu, dass unternehmens- und linienübergreifende Rekrutierung eine untragbare und ungerechtfertigte Einmischung in die vertragliche Beziehung zwischen dem Unternehmen und den Wellness-Botschaftern, eine Veränderung des Eigentums des Unternehmens und einen

Missbrauch der Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens darstellt. Wellness-Botschafter erkennen des Weiteren an und stimmen zu, dass jeglicher Verstoss gegen das Verbot der unternehmens- und linienübergreifenden Rekrutierung dem Unternehmen unmittelbaren und irreparablen Schaden zufügt, dass dieser Schaden des Unternehmens den Nutzen, den der Wellness-Botschafter möglicherweise daraus zieht, überwiegt und dass das Unternehmen zusätzlich zu jeglichen zur Verfügung stehenden Rechtsmitteln einen sofortigen einstweiligen, vorläufigen und dauerhaften Unterlassungsanspruch hat. Die Bestimmungen dieses Abschnitts gelten über die Beendigung des Vertrages hinaus. Sie bedeuten keinerlei Verzicht des Unternehmens auf andere Rechte und Rechtsmittel, welche dem Unternehmen im Zusammenhang mit der Verwendung seiner vertraulichen Informationen oder anderen Verstössen gegen den Vertrag allenfalls zur Verfügung stehen.

ABSCHNITT 10: Vergütungsplan

Ein Wellness-Botschafter kann grundsätzlich auf zwei Arten Boni verdienen: (1) durch Aufschläge im Einzelhandel; und (2) durch Boni (manchmal auch Provisionen genannt), die auf die Produktverkäufe eines Wellness-Botschafters und auf Verkäufe anderer Wellness-Botschafter in seiner Struktur bezahlt werden.

Aufschläge im Einzelhandel/Handelsspanne. Wellness-Botschafter kaufen dōTERRA-Produkte vom Unternehmen zu Einkaufspreisen für den Weiterverkauf an Kunden, für den Gebrauch als Verkaufshilfen oder für den Eigenbedarf. Das Unternehmen schlägt Einzelhandelspreise vor, welche es den Wellness-Botschaftern für den Weiterverkauf an Kunden empfiehlt; Wellness-Botschafter dürfen aber ihre eigenen Wiederverkaufspreise festlegen.

Boni. Wellness-Botschafter können auch Boni verdienen auf Basis der gesamten Produktverkäufe des Unternehmens in allen Märkten, in welchen das Unternehmen aktiv ist. Nicht alle Produkte oder Aktionen des Unternehmens führen zu Boni. All denjenigen Produkten oder Aktionen, welche zu einem Bonus führen, ist ein persönliches Volumen (PV) zugeteilt.

A. Definitionen

Bonusfähige Bestellung: Eine rechtzeitig von einem Wellness-Botschafter, Vorteilskunden oder Einzelhandelskunden bestellte und bezahlte Bestellung, mit welcher persönliche Volumenpunkte generiert werden.

Frontstruktur: Eine Frontstruktur ist die Struktur eines von einem Wellness-Botschafter persönlich gesponserten Wellness-Botschafters und dessen Kunden.

Hauptbonus: Die Totalsumme sämtlicher Boni, welche einem Wellness-Botschafter bezahlt wurden mit Ausnahme des Fast Start Bonus und des Founders Bonus. Der Hauptbonus besteht aus Uni-Level, Power of Three, Infinity Performance Pool und Diamond Pool Boni. Der Hauptbonus wird monatlich ausbezahlt.

Persönliches Volumen (PV): Das Umsatzvolumen aus Produkten, welche einem Wellness-Botschafter in einem Kalendermonat – hauptsächlich für den Wiederverkauf an Kunden oder für den Eigenbedarf – verkauft werden. Nicht alle Produkte haben einen PV-Wert. PV umfasst keine Produkte, welche mit Produktguthaben bezogen wurden. Das PV eines Produkts ist auf dem Produktbestellformular eindeutig deklariert.

Qualifizierte LRP-Bestellungen: Eine qualifizierte LRP-Bestellung ist eine einzelne LRP-Bestellung im Wert von über 100 PV im Qualifizierungsmonat eines gesponserten Wellness-Botschafters oder Vorteilskunden. Alle qualifizierten LRP-Bestellungen müssen mit Kreditkarte oder Scheck im Namen des auf dem Konto aufgeführten Kontoinhabers oder bar bezahlt werden und an die für das Konto hinterlegte Hauptadresse geschickt werden. Eine qualifizierte LRP-Bestellung, die retourniert wird, führt zu einer Zurücknahme jeglicher nicht verdienter, aber bereits ausbezahlter Boni.

Qualifiziertes Standbein: Ein qualifiziertes Standbein ist eine registrierte Person, welche innerhalb der Frontstruktur ihrer registrierenden Person einen bestimmten Rang erreicht. Für die Rang-

Qualifizierung einer registrierenden Person muss sich jedes qualifizierte Standbein in einer anderen Frontstruktur der registrierenden Person befinden.

Struktur- oder Organisationsvolumen (OV): Das Umsatzvolumen eines Wellness-Botschafters plus das Umsatzvolumen aller anderen Wellness-Botschafter in seiner Struktur.

Team: Ein Begriff, der für den Power of Three Bonus verwendet wird. Ein Team besteht aus einem Platzierungssponsor und denjenigen Wellness-Botschaftern, Vorteilskunden und Einzelkunden, die sich, organisatorisch gesehen, auf der ersten Stufe der Struktur des Platzierungssponsors befinden.

Teamumsatz (TV): Das gesamte persönliche Volumen aller Team-Mitglieder. Ein Begriff, welcher für den Power of Three Bonus verwendet wird.

Umsatz des regionalen Markts: Das gemeinsame persönliche Volumen aller Wellness-Botschafter mit Wohnsitz in einem bestimmten regionalen Markt. Der Umsatz des regionalen Markts ist ein Begriff, der für die Festlegung des Founders Bonus verwendet wird.

Unternehmensumsatz: Unternehmensumsatz ist die gesamte Menge von Verkäufen an alle Wellness-Botschafter, Vorteils- und Einzelkunden.

- B. **Boni:** Die Vergütung an Wellness-Botschafter ist darauf ausgerichtet, die stetigen Bemühungen aller zu belohnen, vom neuen Wellness-Botschafter bis zum erfahrenen Profi- Wellness-Botschafter. Die Boni von dōTERRA umfassen den Retail Profit Bonus, Fast Start Bonus, Power of Three Bonus, Uni-Level Bonus, Infinity Performance Pools, Diamond Pools und den Founders Club Bonus.

1. **Fast Start Bonus** – hängt von den Registrierungen ab.

Übersicht. Registrierenden Personen wird wöchentlich für bonusfähige Bestellungen, die während der ersten sechzig (60) Tage an einen neuen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden verkauft wurden, ein Fast Start Bonus ausbezahlt. Der Bonus wird den registrierenden Personen auf erster, zweiter und dritter Stufe des neuen Wellness-Botschafters bezahlt. Dabei erhält die registrierende Person auf der ersten Stufe zwanzig (20) Prozent, die registrierende Person auf der zweiten Stufe zehn (10) Prozent und die registrierende Person auf der dritten Stufe fünf (5) Prozent. Vgl. Abbildung 1.

Um sich für den Fast Start Bonus zu qualifizieren, muss jede registrierende Person (1) eine Vorlage für das LRP-Treueprogramm haben, die auf mindestens 100 PV für den Monat eingestellt ist, und (2) eine qualifizierte LRP-Bestellung ausfüllen. Nicht verdiente Boni gehen nicht auf eine andere registrierende Person über. Der Bonus für die vorangehende Woche (Montag bis Sonntag) wird am Mittwoch jeder Woche berechnet und festgelegt. Zahlungen erfolgen wöchentlich. Es wird kein Uni-Level Bonus (vgl. unten) auf diese Bestellungen bezahlt.

2. **Power of Three Bonus** – hängt vom Sponsoring ab.

Übersicht. Der Power of Three Bonus ist ein Bonus, der monatlich an Sponsoren bezahlt wird und USD 50, USD 250 oder USD 1'500 betragen kann. Der Power of Three Bonus wird in USD berechnet und in einem EUR-Betrag ausbezahlt, der einem der hiervor aufgeführten USD-Beträge entspricht. Jeder Sponsor mit einer qualifizierten LRP-Bestellung kann an diesem Bonus-Programm teilnehmen.

Der Power of Three Bonus in Höhe von USD 50. Um sich für den USD 50-Bonus zu qualifizieren, muss ein Wellness-Botschafter eine qualifizierte LRP-Bestellung vornehmen. Der Wellness-Botschafter muss ausserdem drei (3) persönlich gesponserte Wellness-Botschafter oder drei (3) persönlich eingeführte Vorteilskunden mit qualifizierten LRP Bestellungen haben und einen Teamumsatz (TV) von mindestens 600. Vgl. Abbildung 2.

Fast Start Bonus
(Auszahlung wöchentlich)

Zahlung auf das PV einer neu registrierten Person während der ersten 60 Tage. Für die Teilnahme muss jede registrierende Person eine Loyalty Rewards-Bestellung von 100 PV haben.

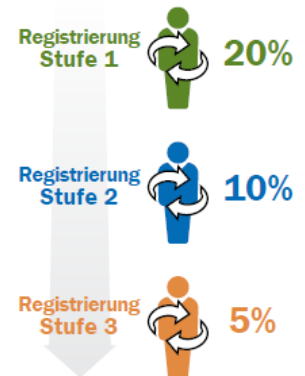


Abbildung 1

Power of Three Bonus
(Auszahlung monatlich)

Vgl. die Seite mit den Details zu Power of Three für eine vollständige Beschreibung der Regeln und Anforderungen.

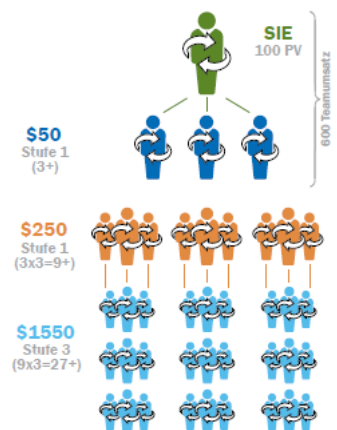


Abbildung 2

Der Power of Three Bonus in Höhe von USD 250. Um sich für den USD 250-Bonus zu qualifizieren, muss ein Wellness-Botschafter sich zuerst für den USD 50-Bonus qualifizieren. Die drei (3) persönlich gesponserten Wellness-Botschafter oder persönlich eingeführten Vorteilskunden, die ihm geholfen haben, sich für den USD 50-Bonus zu qualifizieren, müssen sich selbst ebenfalls für den USD 50-Bonus qualifizieren. Vgl. Abbildung 2.

Der Power of Three Bonus in Höhe von USD 1'500. Um sich für den USD 1'500-Bonus zu qualifizieren, muss ein Wellness-Botschafter sich zuerst für den USD 250-Bonus qualifizieren. Die drei (3) persönlich gesponserten Wellness-Botschafter oder persönlich eingeführten Vorteilskunden, die ihm geholfen haben, sich für den USD 250-Bonus zu qualifizieren, müssen sich selbst ebenfalls für den USD 250-Bonus qualifizieren. Vgl. Abbildung 2.

Zusätzliche Power of Three-Strukturen. Wellness-Botschafter können mehrere Power of Three-Strukturen haben. Wenn ein Wellness-Botschafter eine USD 1'500 Power of Three-Struktur komplett hat, kann er sich für Zahlungen für eine weitere Struktur qualifizieren. Die persönlich gesponserten Wellness-Botschafter und persönlich eingeführten Vorteilskunden und Umsatz aus Verkäufen, die an die erste Bonus-Struktur angerechnet wurden, können nicht verwendet werden, um einen Sponsor für weitere Bonus-Strukturen zu qualifizieren.

3. **Uni-Level Bonus** – hängt von der Struktur ab.

Übersicht. Der Uni-Level Bonus wird Wellness-Botschaftern jeden Monat ausbezahlt und basiert auf dem monatlichen Umsatzvolumen der Struktur des Wellness-Botschafter. Der Uni-Level Bonus eines bestimmten Monats hängt vom monatlichen Rang ab, den der Wellness-Botschafter erreicht hat, sowie dem monatlichen Organisationsvolumen der Verkäufe des Wellness-Botschafter. Die Voraussetzungen für den Rang und das Organisationsvolumen müssen jeden Monat erfüllt sein. Durch Komprimierung wird grundsätzlich der ganze Uni-Level Bonus an Wellness-Botschafter ausbezahlt. Verkäufe, auf welche Fast Start Boni bezahlt werden, werden für das Uni-Level-Volumen nicht berücksichtigt. Vgl. Abbildung 3.

Abbildung 3

Uni-Level Bonus (Auszahlung monatlich auf komprimiertes Organisationsvolumen)												
Bezahlt als (Rangtitel)	Consultant	Manager	Director	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Monatliches PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Monatliches OV	*	500	1.000	2.000	3.000	5.000	*	*	*	*	*	*
Qualifizierte Standbeine	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Anforderungen Standbein	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Stufe 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Stufe 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Stufe 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Stufe 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Stufe 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Stufe 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Stufe 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Dynamische Komprimierung		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

Das Erreichen von Rängen. Für jeden Rang müssen monatliche Mindestvoraussetzungen bezüglich des persönlichen Volumens und Organisationsvolumens erfüllt sein. So erfordert beispielsweise der Manager-Rang 100 PV und 500 OV. Für alle Ränge ausser denjenigen des Consultant ist eine Bestellung von mindestens 100 PV erforderlich.

Ränge und Stufen. Jeder Rang entspricht einer Anzahl von Strukturstufen, aus welchen der Wellness-Botschafter Vergütungen erhalten kann. Vgl. Abbildung 3. Der Rang des Executive zum Beispiel bezieht Vergütungen aus vier Stufen. Allgemein erhält ein Wellness-Botschafter mit dem Erreichen höherer Ränge Zahlungen aus niedrigeren Stufen seiner Struktur, bis er den Silver-Rang erreicht. Alle Ränge von Silver bis Presidential Diamond erhalten Zahlungen aus mindestens sieben (7) Stufen.

Auch der Prozentsatz des OV, der einem Wellness-Botschafter bezahlt wird, ändert sich von Stufe zu Stufe. Wie in Abbildung 3 aufgezeigt, werden aus der ersten Stufe zwei Prozent (2%) bezahlt, und der Prozentsatz steigt über die Ränge und Stufen bis zu sieben Prozent (7%) auf der siebten Stufe. Bei der Bonusberechnung werden die Zahlungsstufen kumuliert, d.h. ein Executive erhält zwei Prozent (2%) aus der ersten Stufe plus drei Prozent (3%) aus der zweiten Stufe plus fünf Prozent (5%) sowohl aus der dritten als auch aus der vierten Stufe.

Qualifizierte Standbeine und Rangtitel. Um gewisse Ränge zu erreichen, muss ein Wellness-Botschafter qualifizierte Standbeine in seiner Frontstruktur haben. Vgl. Abbildung 3. Ein Wellness-Botschafter, der den Silver-Rang erreichen möchte, benötigt beispielsweise drei (3) Standbeine, die für den Elite-Rang qualifiziert sind. Vgl. Abbildung 3.

Bedingungen für die sechste und siebte Stufe. Um Bonuszahlungen oder andere Vergütungen auf den Stufen 6 und 7 erhalten zu können, muss ein Wellness-Botschafter 1) aktiv sein und 2) alle drei (3) Monate mindestens eine (1) neue Person für das Business registrieren.

Komprimierung. Der dōTERRA-Vergütungsplan maximiert Zahlungen an Wellness-Botschafter durch Komprimierung. Wenn der Rang eines Wellness-Botschafters ihn nicht für den Erhalt eines Bonus auf höherer Stufe qualifiziert, geht der Bonus auf ranghöhere Wellness-Botschafter über, welche für den Bonus auf höherer Stufe qualifiziert sind, und wird diesen ausbezahlt.

Presidential Diamond Multiplier Konto. Presidential Diamonds sind berechtigt, direkt unter ihrem Haupt-Presidential-Konto ("PD1") ein weiteres Konto einzurichten, das so genannte Multiplier 1 ("M1")-Konto. Presidential Diamonds, die über sechs (6) stabile Standbeine verfügen, können ihrem M1-Konto weitere neue Standbeine hinzufügen und erhalten dafür zusätzliche Uni-Level-Vergütungen auf dem neuen Volumen, das sie durch dieses Konto erzeugen. Sie haben so die Möglichkeit, auch für das Volumen bis zu acht (8) Stufen unter ihrem PD1-Konto Vergütungen zu erhalten.

Das M1-Konto kann eingerichtet werden, sobald der fragliche Leader den Rang des Presidential Diamond erreicht. Das M1-Konto qualifiziert sich in jedem Monat, in dem das PD1-Konto als Presidential Diamond auf der Basis seiner eigenen sechs (6) Platinum-Standbeine bezahlt wird, für den Erhalt von Boni. Wenn sich das PD1-Konto in einem bestimmten Monat nicht als Presidential Diamond qualifiziert, kann sich auch das M1-Konto in diesem Monat für keinerlei Boni qualifizieren. Das M1-Konto selbst kann keines der sechs (6) qualifizierenden Standbeine des PD1-Kontos sein. Wenn sich aber eines oder mehrere der qualifizierenden sechs (6) Standbeine des PD1-Kontos in einem bestimmten Monat nicht als Platinum qualifizieren, kann das PD1-Konto trotzdem als Presidential Diamond bezahlt werden, indem eines oder mehrere persönlich registrierte Platinum-Standbeine des M1-Kontos verwendet werden. Voraussetzung hierfür ist, dass nicht das M1-Konto, sondern das M1-Standbein sich als Platinum qualifiziert. In diesem Fall würde das PD1-Konto Zahlungen erhalten, das M1-Konto aber nicht.

Sobald ein M1-Konto eingerichtet ist, kann der Presidential Diamond Leader entscheiden, ob er persönlich registrierte Front-Standbeine von seinem PD1-Konto zu seinem M1-Konto verschieben möchte, solange diese Standbeine nicht selbst den Platinum- oder einen höheren Rang erreicht haben. Die Standbeine können nicht untereinander gestapelt oder umstrukturiert werden, sondern werden mit ihrer bestehenden Struktur von der PD1-Frontstruktur zur M1-Frontstruktur verschoben.

Wenn das M1-Konto selbst den Presidential Diamond-Rang erreicht hat, erlaubt das Unternehmen ein weiteres "M2"-Konto als Front-Konto zum älteren M1-Konto. Dies erlaubt einem Leader, von drei (3) Konten Vergütungen auf dem jüngsten Volumen, das er erzeugt, zu beziehen. Ausserdem profitiert er von Vergütungen aus neun (9) Stufen unterhalb seines ursprünglichen Presidential

Diamond-Kontos. Dieser Multiplikator-Effekt kann so lange fortgesetzt werden, wie die nötigen Platinum-Standbeine selbst sich, wie oben erläutert, qualifizieren.

4. **Infinity Performance Pools**– hängt von der Leadership Performance ab.

Übersicht Infinity Performance Pools. Die Infinity Performance Pools werden jeden Monat von den Rängen Premier und höher verdient und diesen ausbezahlt. Zusammen machen die Infinity Performance Pools viereinviertel Prozent (4.25%) des Unternehmensumsatzes aus – der Empowerment Pool (1.25%), der Leadership Performance Pool (2%) und der Diamond Performance Pool (1%). Vgl. Abbildung 4. Ein Wellness-Botschafter qualifiziert sich für Zahlungen aus diesen Pools, wenn er die Rang-Voraussetzungen in einem bestimmten Monat erfüllt. Der monatliche Bonus für einen Anteil entspricht dem festgelegten Prozentsatz des fraglichen Pools (1%, 1.25% oder 2%), multipliziert mit dem Unternehmensumsatz des fraglichen Monats und geteilt durch die Anzahl Anteile von Wellness-Botschaftern, die sich in diesem Monat für einen Anteil oder für Anteile qualifiziert haben.

Abbildung 4

4.25% Infinity Performance Pools (Auszahlung monatlich auf gesamtem Unternehmensumsatz)

	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Gold	Silver	Gold	Platinum	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Anzahl Anteile	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1.25%			2%			1%		
	Der Empowerment Pool ist limitiert auf einen Anteil pro Premier und Silver, die sich qualifiziert haben, und auf bis zu zwei Anteile pro Gold, der sich qualifiziert hat.			Für den Leadership Performance Pool können mit jedem neuen persönlich registrierten Elite weitere Anteile verdient werden. [†]			Für den Diamond Performance Pool können mit jedem neuen persönlich registrierten Premier weitere Anteile verdient werden.		

*Gold kann sich für bis zu zwei Anteile am Empowerment Pool qualifizieren. Für Details vgl. Richtlinien-Handbuch.

[†] Nur erstmalige Qualifikation, Anteile an Leadership Performance Pool und Diamond Performance Pool Unbeschränkt. Für detaillierte Angaben vgl. Richtlinien-Handbuch des Unternehmens.

Anteile am Empowerment Pool. Ein Wellness-Botschafter, der sich als Premier, Silver oder Gold qualifiziert und 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 im selben Monat 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 festgelegten Prozentsatz des Pools (1.25%), multipliziert mit dem Unternehmensumsatz des fraglichen Monats und geteilt durch die Anzahl Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in diesem Monat für einen Anteil qualifiziert haben.

Anteile am Leadership Performance Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Silver-Rang erhält einen (1) Anteil am Leadership Performance Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Gold-Rang erhält fünf (5) Anteile am Leadership Performance Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Platinum-Rang schliesslich erhält zehn (10) Anteile am Pool. Ein Wellness-Botschafter kann einen zusätzlichen Anteil für einen Monat verdienen, indem er die registrierende Person 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 (5) Anteile, und nicht auf einen (1) Anteil aus dem Pool für Silver-Ränge und fünf (5) Anteile aus dem Pool für Gold-Ränge. Der monatliche Bonus für einen Anteil entspricht dem festgelegten Prozentsatz des Pools (2%), multipliziert mit dem Unternehmensumsatz des fraglichen Monats und geteilt durch die Anzahl Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in diesem Monat für einen Anteil qualifiziert haben.

Anteile am Diamond Performance Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Diamond-Rang erhält einen (1) Anteil am Diamond Performance Pool. Jeder Wellness-Botschafter mit Blue Diamond-Rang erhält zwei (2) Anteile am Pool, und jeder Wellness-Botschafter mit Presidential Diamond-

Rang erhält drei (3) Anteile am Pool. Ein Wellness-Botschafter kann zusätzliche Anteile für einen Monat verdienen, indem er die registrierende Person eines Wellness-Botschafters ist, der erstmals den Premier-Rang erreicht. Auch hier kumulieren sich die Anteile nicht von einem Rang zum nächsten. Der monatliche Bonus für einen Anteil entspricht dem festgelegten Prozentsatz des Pools (1%), multipliziert mit dem Unternehmensumsatz des fraglichen Monats und geteilt durch die Anzahl Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in diesem Monat für einen Anteil oder für Anteile qualifiziert haben.

5. **Diamond Pools Bonus** – hängt von der Leadership Performance ab.

Übersicht Diamond Pools. Die Diamond Pools funktionieren ähnlich wie die Infinity Performance Pools. Die Pools werden jeden Monat verdient und ausbezahlt. Die Diamond Pools werden zusätzlich zu den am Diamond Performance Pool verdienten Anteilen bezahlt. Wie bei den Infinity Performance Pools kumulieren sich die Anteile nicht von einem Rang zum nächsten. Der monatliche Bonus für einen Anteil entspricht dem festgelegten Prozentsatz des Pools (1%), multipliziert mit dem Unternehmensumsatz des fraglichen Monats und geteilt durch die Anzahl Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in diesem Monat für einen Anteil oder für Anteile qualifiziert haben. Vgl. Abbildung 5.

Abbildung 5

3% Diamond Pools (Auszahlung monatlich auf dem gesamten Unternehmensumsatz)

		Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
Anteile Blue Diamond & Diamond Rank: Verdienen Sie zusätzliche Anteile für jeden neuen persönlich registrierten Premier. Anteile Presidential Diamond Rank: Verdienen Sie zusätzliche Anteile für jeden neuen persönlich registrierten Silver †.	Anzahl Anteile	3	3	3
		+1	+1	+1
		1%	1%	1%

*Standbeine müssen persönlich registriert werden, † Nur erstmalige Qualifikation, Anteile unbeschränkt. Für detaillierte Angaben vgl. Unternehmensrichtlinien.

Anteile an den Diamond Pools. Der Diamond Pool, Blue Diamond Pool und Presidential Diamond Pool entsprechen je einem Prozent (1%) des gesamten monatlichen Unternehmensumsatzes. Jeder Wellness-Botschafter, welcher sich dafür qualifiziert hat, erhält drei Anteile an demjenigen Pool, der seinem Rang entspricht.

Qualifizierung für weitere Anteile an den Diamond Pools:

- 1. Presidential Diamond Pool.** Ein Wellness-Botschafter mit dem Rang eines Presidential Diamond erhält einen einmaligen Anteil am Presidential Diamond Pool, wenn ein anderer Wellness-Botschafter, den er persönlich registriert hatte, erstmals den Silver-Rang erreicht.
- 2. Blue Diamond und Diamond Pool.** Ein Wellness-Botschafter mit dem Rang eines Diamond oder Blue Diamond erhält einen einmaligen Anteil am Diamond Pool oder Blue Diamond Pool, wenn ein anderer Wellness-Botschafter, den er persönlich registriert hatte, erstmals den Premier-Rang erreicht.

6. **Founders Bonus** – hängt von der Marktentwicklung ab.

Übersicht. Als Anreiz für Wellness-Botschafter, welche in neuen regionalen Märkten aktiv sind, bietet dōTERRA einen Founders Bonus, der von der Marktentwicklung abhängt. Der Bonus wird jährlich ausbezahlt. Ein Founder (Gründer) gehört zu einer festgelegten Anzahl von Wellness-Botschaftern in einem regionalen Markt. Er erfüllt als einer der ersten bestimmte Anforderungen, die das Unternehmen für den fraglichen Markt festgelegt hat, und behält diese konstant bei. Ein Founder darf sich mit anderen Foundern einen Bonus teilen, der auf einem bestimmten Prozentsatz des Umsatzes des regionalen Marktes beruht.

Qualifizierung. Die Qualifizierungskriterien für jeden Markt sind auf dōTERRA.com unter dem Menüpunkt Tools im Bereich für den spezifischen regionalen Markt ersichtlich. Soweit nicht anders vermerkt, dauert der Zeitraum für die Qualifizierung jeweils zwölf (12) Monate. Wenn ein Wellness-Botschafter die Position eines Founders erreicht, muss er sich, um diese Position zu behalten, jedes Jahr qualifizieren, indem er die im Voraus festgelegten Kriterien für den fraglichen Zeitraum von zwölf (12) Monaten erfüllt. Das

Unternehmen teilt Änderungen bezüglich Qualifizierungskriterien vor Beginn des nächsten Qualifizierungszeitraums mit.

Sollte es einem Founder nicht gelingen, sich erneut zu qualifizieren, oder verliert er seine Founder-Position auf andere Weise, kann die Position weder von ihm noch von anderen Wellness-Botschaftern wieder erreicht werden und erlischt. Der Prozentsatz ändert sich nicht, wenn sich die tatsächliche Anzahl qualifizierter Founder ändert. Founder-Positionen stehen nur dem Wellness-Botschafter zu, der sich ursprünglich dafür qualifiziert hat. Die Positionen können nicht an andere Wellness-Botschafter oder Personen abgetreten, übertragen, verschenkt oder verkauft werden. Founder-Positionen sind nicht für jeden Markt erhältlich.

7. Das LRP-Treueprogramm

Übersicht. Wellness-Botschafter und Vorteilskunden können sicherstellen, dass ihnen monatlich dōTERRA-Produkte geliefert werden, indem sie sich nach dem ersten Monat ihrer Registrierung für das LRP-Treueprogramm registrieren. Dank des LRP-Treueprogramms wird die lästige Eingabe monatlicher Bestellungen hinfällig.

Erwerb von Produktguthaben. Wenn die LRP-Bestellung des Wellness-Botschafters oder Vorteilskunden mindestens 50 PV pro Monat beträgt, kann der Wellness-Botschafter bzw. Vorteilskunde jeden Monat Produktguthaben erhalten.

Einlösen von Produktguthaben. Wenn der Wellness-Botschafter oder Vorteilskunde während 60 Tagen am LRP-Treueprogramm teilgenommen hat, kann er Produktguthaben gegen vollwertige PV-Produkte einlösen. LRP-Produktguthaben können während 12 Monaten ab Ausstellungsdatum eingelöst werden. Danach verfallen sie. Die Guthaben können für eine Gebühr von EUR 2 pro 100 Produktguthaben telefonisch über +41 (43) 508 28 78 oder per E-Mail an france@doterra.com, kundendienst@doterra.com oder assistenzaclienti@doterra.com eingelöst werden. Produkte, die mit LRP-Produktguthaben erworben wurden, dürfen nicht weiterverkauft und können auch nicht retourniert werden. Bestellungen auf der Basis von Produktguthaben haben kein PV und können nicht mit anderen Produktbestellungen kombiniert werden. Produktguthaben können nicht gegen Bargeld eingelöst werden und sind nicht übertragbar. Alle Produktguthaben verfallen, wenn die Teilnahme am LRP-Treueprogramm gekündigt wird. Die erste LRP-Bestellung kann nur telefonisch beim Unternehmen storniert werden. Jede weitere LRP-Bestellung kann online storniert werden.

Handeln im Auftrag eines anderen. Ein Wellness-Botschafter darf ohne schriftliche Erlaubnis eines anderen teilnehmenden Wellness-Botschafters oder Kunden keine LRP-Bestellung in dessen Auftrag einrichten. Die schriftliche Erlaubnis muss dem Unternehmen vorliegen, bevor eine solche Bestellung eingerichtet wird. Die Bestellung muss durch den teilnehmenden Wellness-Botschafter oder Kunden bezahlt und an die für das Konto des Teilnehmers hinterlegte Hauptadresse geliefert werden.

8. Spezial- und Aktionsboni oder -belohnungen

Von Zeit zu Zeit werden Wellness-Botschaftern und Kunden Spezialboni oder Aktionsboni angeboten. Die auf diese Weise angebotenen Produkte können PV einbringen oder nicht, qualifizieren den Wellness-Botschafter aber nicht für andere Boni, die aus der Bestellung solcher Produkte resultieren würden. Die Einzelheiten zu jedem dieser Angebote können auf dōTERRA.com abgerufen werden.

9. Allgemeine und sonstige Bestimmungen bezüglich Vergütung

Keine Vergütung nur für die Registrierung eines anderen. Wellness-Botschafter werden für Produktverkäufe bezahlt, nicht jedoch für die Registrierung oder das Sponsoring anderer Wellness-Botschafter.

Keine Vergütungsgarantie. Wie bei jeder anderen Verkaufsmöglichkeit kann die Vergütung, welche Wellness-Botschafter verdienen, stark variieren. Die Kosten, um Wellness-Botschafter zu werden, sind sehr niedrig. Menschen werden aus unterschiedlichen Gründen Wellness-Botschafter. Die meisten, die einfach von den Produkten des Unternehmens zu Einkaufspreisen profitieren möchten, registrieren sich als Vorteilskunde, können sich aber auch als Wellness-Botschafter registrieren. Manche nehmen die Geschäftsgelegenheit wahr, um ihre Fähigkeiten zu verbessern oder um ihr eigenes Geschäft zu führen. Andere werden

Wellness-Botschafter, kaufen aber – aus unterschiedlichen Gründen – nie Produkte vom Unternehmen. Entsprechend qualifizieren sich viele Wellness-Botschafter nie für Boni. Wellness-Botschaftern wird weder ein bestimmtes Einkommen garantiert noch eine bestimmte Gewinnhöhe oder ein bestimmter Erfolg zugesichert. Gewinn und Erfolg kann ein Wellness-Botschafter nur durch den erfolgreichen eigenen Produktverkauf und den Verkauf durch andere Wellness-Botschafter innerhalb seiner Struktur erreichen. Jeglicher Erfolg beruht in allererster Linie auf den Anstrengungen des einzelnen Wellness-Botschafters.

Aufwand. Um als Wellness-Botschafter eine relevante Vergütung zu erhalten, müssen viel Zeit, Anstrengung und Engagement investiert werden. Dies ist kein Programm für schnellen Reichtum, und es gibt keinerlei Garantien für finanziellen Erfolg.

Berücksichtigung für den Bonus eines bestimmten Zeitraums. Eine Person muss spätestens am letzten Tag einer Bonusperiode Wellness-Botschafter werden, um für den Bonus und die Qualifizierungsberechnungen für diesen Zeitraum berücksichtigt zu werden. Produktverkäufe müssen spätestens am letzten Tag der Bonusperiode abgeschlossen und die Zahlungen eingegangen sein, damit sie für die Bonuszahlungen oder die Rangqualifizierungen dieses Zeitraums berücksichtigt werden können.

Voraussetzungen für Bonus-Zahlungen. Wellness-Botschafter können nur einen Bonus erhalten, wenn sie alle Bedingungen des dōTERRA-Vergütungsplans erfüllen und nicht mit der Erfüllung wesentlicher Verpflichtungen aus dem Vertrag im Verzug sind.

Bonuszahlung. Ein Bonus wird dem Hauptantragsteller auf dem Wellness-Botschaftervertrag ausbezahlt.

Starke Standbeine. Falls der Umsatz eines Standbeins in der Struktur eines Wellness-Botschafters mehr als achtzig Prozent (80%) des gesamten Organisationsvolumens des Wellness-Botschafters ausmacht, kann der Gesamtbetrag des Uni-Level Bonus des Wellness-Botschafters den Gegenwert von USD 2'000 in EUR nicht übersteigen, wenn der Wellness-Botschafter den Elite-Rang bekleidet; von USD 5'000 in EUR, wenn der Wellness-Botschafter den Premier-Rang bekleidet; von USD 11'000 in EUR, wenn der Wellness-Botschafter den Silver-Rang bekleidet; und von USD 18'000 in EUR, wenn der Wellness-Botschafter den Gold-Rang bekleidet. Sobald der Platinum-Rang erreicht ist, ist die Höhe des Uni-Level Bonus unbegrenzt.

Einlösung von Unternehmensguthaben. Wird in einem Monat ein Unternehmensguthaben auf Produkte ausgestellt, die bestellt, aber in diesem Monat nicht verfügbar sind, wird das persönliche Volumen für diese Produkte erst in demjenigen Monat für die Bonus- und Rangqualifizierungsberechnungen berücksichtigt, in dem das Guthaben eingelöst wird.

Aufbewahrungspflicht für Dokumente. Jeder Wellness-Botschafter, welcher einen Bonus erhält, verpflichtet sich, die Unterlagen, welche den Weiterverkauf der Produkte in dem Monat, für welchen der Bonus bezahlt wurde, belegen, für mindestens sechs (6) Jahre aufzubewahren. Der Wellness-Botschafter verpflichtet sich, dem Unternehmen die Unterlagen auf Verlangen zur Verfügung zu stellen. Unterlassung stellt eine Vertragsverletzung dar und erlaubt es dem Unternehmen, jegliche Boni, welche für Bestellungen in einem Monat ausbezahlt wurden, für den keine Unterlagen bezüglich des Weiterverkaufs der Produkte aufbewahrt wurden, zurückzuholen.

Zurückholen von Boni. Zusätzlich zu allen an anderer Stelle im Vertrag geregelten Rechten zur Zurückholung behält sich das Unternehmen das Recht vor, Boni zurückzuholen, die Wellness-Botschaftern auf Produkte bezahlt wurden, die

1. gemäss Produktrückgabe-Richtlinie des Unternehmens retourniert wurden;
2. dem Unternehmen gemäss anwendbarem Recht retourniert wurden;
3. im Zusammenhang mit dem Fehlverhalten eines Wellness-Botschafters retourniert wurden, wie beispielsweise – aber nicht beschränkt auf – unerlaubte oder irreführende Darstellung eines Angebots oder Verkaufs von Produkten oder Möglichkeiten des dōTERRA-Vergütungsplans; oder

4. in Mengen gekauft wurden, welche in unverhältnismässiger Weise die Mengen übersteigen, von denen anzunehmen ist, dass sie innerhalb nützlicher Frist weiterverkauft und/oder für den Eigenbedarf verwendet werden können.

Zahlung zurückgeforderter Boni. Bei der Zurückholung von Bonuszahlungen, wie in diesem Abschnitt vorgesehen, kann das Unternehmen nach eigenem Ermessen entweder die direkte Rückzahlung durch den betroffenen Wellness-Botschafter verlangen oder den Betrag der Rückforderung mit aktuellen oder zukünftigen Boni verrechnen.

Retournierung von Gebühren für Bonusschecks. Gelegentlich gelangen Wellness-Botschafter mit der Bitte an das Unternehmen, einen verlorenen Bonusscheck neu auszustellen. Das Unternehmen kann für diese Neuausstellung eine Gebühr verrechnen. Des Weiteren kann das Unternehmen nach eigenem Ermessen das ausstellende Finanzinstitut anweisen, die Bezahlung auf den ursprünglichen (verlorenen) Scheck zu sperren. Die Gebühr für die Zahlungssperre ist dem Unternehmen vom Wellness-Botschafter zu erstatten.

ABSCHNITT 11: Produktaussagen

- A. **Standards der Produktüberwachung.** Produkte unterliegen je nach ihren gesetzlichen Klassifizierungen, 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 ist, 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 verwendet wird, um bestimmte Krankheiten zu behandeln oder ihnen vorzubeugen. Jegliche Darstellung einer Geschäftsmöglichkeit, einschliesslich Angaben zum Einkommen, muss wahrheitsgetreu und nicht irreführend sein. Behauptungen zur Möglichkeit, einen wohlhabenden Lebensstil, ein Einkommen auf hoher Karrierestufe oder bedeutendes Einkommen zu erzielen, sind irreführend, da Teilnehmende im Allgemeinen keine solchen Resultate erzielen. Sämtlichen Behauptungen zum Einkommen muss das dōTERRA Europe Opportunity and Earnings Statement beigefügt sein.
- C. **Zulässige Aussagen.** dōTERRA-Produkte sind keine Arzneimittel. Weder dürfen medizinische Aussagen über dōTERRA-Produkte gemacht 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 komfortablen Lebensstil zu pflegen; und/oder
 2. die persönliche Erscheinung verbessern sollen.
- 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, weil eine solche Art der Darstellung implizieren würde, 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 vollständig einzuhalten, die Wellness-Botschafter dürfen aber nicht behaupten oder schlussfolgern, dass die Produkte von irgendeiner Regierung oder Aufsichtsbehörde zugelassen sind.

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 Verkauf 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, ist wertvolles Gut. Indem sie das geistige Eigentum von dōTERRA nutzen, stimmen die Wellness-Botschafter zu und bestätigen, dass mit dem geistigen Eigentum von dōTERRA hohe Vermögens- und Firmenwerte verbunden sind. Sie erkennen an, dass alle Rechte an diesem geistigen Eigentum dem Unternehmen zustehen und dass der diesbezügliche Firmenwert allein und ausschliesslich dem Unternehmen gehört. Des Weiteren bestätigen die Wellness-Botschafter, dass das geistige Eigentum von dōTERRA in der Öffentlichkeit eine Unterscheidungskraft erlangt hat und als Marke für spezifische Güter aus einer Hand erkannt wird. Geistiges Eigentum ist durch nationale und internationale Urheber- und Markenrechte sowie andere Eigentumsrechte geschützt, und zwar in allen seinen Formen, einschliesslich derzeit bestehender oder in Zukunft entwickelter Medien und Technologien.

Die Inhalte vom Unternehmen genehmigter Verkaufshilfen und der offiziellen Webseiten des Unternehmens, einschliesslich Text, Grafik, Logos, Audio-Clips, Musik, Liedtexte, Video, Fotos, Software und anderer Informationen, ist Eigentum von dōTERRA und/oder ihm 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 sind.

B. Definitionen.

1. **Bekleidung:** Bekleidung umfasst T-Shirts, Hüte und andere Bekleidungsstücke.
2. **Computer- und Telefon-basierte Medien:** Die Übertragung und Anzeige von Inhalten per E-Mail, via statische Webseiten oder soziale Netzwerke; ausserdem die Übertragung und Anzeige via 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 Telefon-basierten Medien mit ein.
4. **Genehmigte Inhalte:** Genehmigte Inhalte sind nur diejenigen Inhalte, bestehend aus Broschüre, Flyern, Bildern, Präsentationen und Videos, die unter <http://doterraeveryday.eu/training/> in dem Bereich genannt oder publiziert sind, der sich auf den regionalen Markt bezieht, in welchem der Wellness-Botschafter Produkte vermarktet oder andere Wellness-Botschafter rekrutiert.
5. **Vom Unternehmen genehmigte Verkaufshilfen:** Werbematerialien, die vom Unternehmen für den Gebrauch in einem bestimmten, schriftlich bezeichneten regionalen Markt genehmigt sind.
6. **Vom Unternehmen produzierte Verkaufshilfen:** Vom Unternehmen produzierte Verkaufshilfen sind Werbematerialien, welche das Unternehmen für den Gebrauch in einem bestimmten, schriftlich bezeichneten regionalen Markt erstellt und vertreibt.
7. **Geistiges Eigentum von dōTERRA:** Geistiges Eigentum von dōTERRA umfasst jegliches geistiges Eigentum, für welches dōTERRA Holdings, LLC oder ein ihr 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.

8. **Inhalte:** Inhalte sind sämtliche Texte, Grafiken, Logos, Audio-Clips, Videos, Fotos, Software oder geistiges Eigentum von dōTERRA, welche unter den vom Unternehmen produzierten Verkaufshilfen und unter <http://doterraeveryday.eu/training/> zu finden sind.
9. **Medienspezifische Richtlinien:** Medienspezifische Richtlinien sind Richtlinien für die spezifischen regionalen Märkte, welche die Nutzungsstandards von genehmigten Inhalten für ein bestimmtes Format festlegen. Medienspezifische Richtlinien müssen eingehalten werden und können auf <http://www.doterratools.com> abgerufen werden.
10. **Soziale Netzwerke:** Die Verwendung webbasierter und mobiler Technologien, um aus Kommunikation einen interaktiven Dialog zu machen.
11. **Verkaufshilfen:** Sämtliche Materialien, egal ob physisch gedruckt oder in digitaler Form, welche beim Angebot oder Verkauf 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 verweisen.
12. **Ware:** Sämtliche Artikel, die geistiges Eigentum von dōTERRA sind, ausser Bekleidung, filmische Medien, vom Unternehmen genehmigte Verkaufshilfen, vom Unternehmen produzierte Verkaufshilfen, Computer- und Telefon-basierte Medien. Zur Ware gehören Verkaufshilfen, die für den Verkauf an Dritte bestimmt sind oder an Dritte verkauft werden.

C. Genehmigte Nutzung.

1. Vorbehältlich der Nutzungsbedingungen dürfen Wellness-Botschafter genehmigte Inhalte in den folgenden Fällen verwenden:
 - a. für die Erstellung und Verwendung von Verkaufshilfen.
 - b. für die Erstellung und Verwendung von Computer- oder Telefon-basierten Medien.
2. Vorbehältlich 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 genehmigte Verwendung 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 <http://doterraeveryday.eu/training/> für den spezifischen regionalen 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 für keinerlei Zwecke Variationen von genehmigten Inhalten, einschliesslich klanglicher Entsprechungen, Pendants in anderen Sprachen, Weglassungen oder Abkürzungen, verwenden. Inakzeptable Variationen sind zum Beispiel: “do”TERRA” 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 zu "Gift from the Earth" oder "Earthy 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 Inhalt 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, sponsert oder unterstützt.
9. **Nutzung in Computer- oder Telefon-basierten Medien.** Die folgenden Absätze gelten für Computer- und Telefon-basierte 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 Telefon-basierten 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 Ihre eigene kopierte dōTERRA-Webseite einzurichten, melden Sie sich auf www.mydoterra.com an und klicken Sie auf die Registerkarte "My Website", dann befolgen Sie die Instruktionen, um Ihre individuell angepasste Seite einzurichten. Darüber hinaus dürfen dōTERRA- Wellness-Botschafter nur eine unabhängige Webseite haben, auf der dōTERRA-Markenzeichen oder die dōTERRA-Fimenaufmachung (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. dōTERRA kann nicht für Webseiten oder die Inhalte von Webseiten eines Wellness-Botschafters haftbar gemacht werden.
 - c. **Soziale Netzwerke.** Wellness-Botschafter mit Präsenz in sozialen Netzwerken – sei sie privat oder geschäftlich – müssen 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-Kanäle mit der Marke dōTERRA sind nicht gestattet.
 - d. **Haftungsausschluss.** Mit Ausnahme von kopierten dōTERRA-Webseiten muss jedes Computer- oder Telefon-basierte 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 dürfen Wellness-Botschafter in einem Domainnamen keine(n) Namen verwenden, der geistiges Eigentum von dōTERRA darstellt, 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: "doTERRA.com", "doTERRAcompany.com",

“doTERRAcorporate.com” etc. Wellness-Botschafter sind gehalten, die medienspezifischen Richtlinien ihres regionalen Marktes zu konsultieren.

- f. **Sprache der Datenschutzrichtlinie.** Wellness-Botschafter müssen eine schriftliche Datenschutzrichtlinie implementieren, welche den Datenschutzgesetzen der EU und der Schweiz entspricht und u.a. den Zweck angibt, für welchen die von der Webseite gesammelten Informationen verwendet werden sowie den Schutz dieser Informationen vor dem Verkauf an oder die Verwendung durch Dritte erläutert. Die Pflichten von Wellness-Botschaftern bezüglich Verarbeitung personenbezogener Daten im Zusammenhang mit ihrer Geschäftstätigkeit als Wellness-Botschafter sind unten in Abschnitt 17 näher ausgeführt.

g. **Verbot von Spam.** Wellness-Botschafter dürfen 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 “aus Quellen” 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 Verkaufshilfen, persönlichen Webseiten oder sozialen Netzwerken 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 fragliche 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, anerkennen Wellness-Botschafter, dass das Unternehmen hiermit alle Rechtsansprüche auf das geistige Eigentum sowie die wirtschaftliche Berechtigung und alle Rechte am geistigen Eigentum und aller 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. **Verpflichtung zum Schutz.** Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, das Unternehmen auf Kosten des Unternehmens soweit nötig bei der Beschaffung von Schutz zu unterstützen bzw. jegliche Rechte des Unternehmens an genehmigten Inhalten zu schützen. Wellness-Botschafter informieren das Unternehmen unverzüglich über etwaige mündlich oder schriftlich geltend gemachte Ansprüche oder die Einleitung rechtlicher Schritte gegen den Wellness-Botschafter durch Dritte, wenn diese Schritte bei Gutheissung zu einem Schaden für das Unternehmen oder einer falschen Darstellung des Unternehmens führen könnten. Das Unternehmen kann, muss aber nicht, die Verteidigung gegen solche Ansprüche Dritter, einschliesslich Vergleich o.ä., auf eigene Kosten übernehmen. Der Wellness-Botschafter selbst darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmens keinen Vergleich o.ä. bezüglich Ansprüchen Dritter im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum und/oder genehmigten Inhalten des Unternehmens abschliessen.
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, Kulanz, Goodwill oder anderen Rechte am geistigen Eigentum von dōTERRA, welche die Wellness-Botschafter allenfalls erhalten haben oder die für Bemühungen, die dadurch abgedeckt wurden, auf sie übergegangen sind, an das Unternehmen abgetreten und übertragen haben. Wellness-Botschafter erklären sich weiter damit einverstanden, sämtliche vom Unternehmen verlangten Dokumente zu unterzeichnen, die zur Erreichung oder Bestätigung des Voranstehenden erforderlich sind. Jegliche solche Abtretung oder Übertragung hat, abgesehen von den gegenseitigen Vereinbarungen und Erwägungen gemäss Vertrag, ohne Gegenleistung zu erfolgen.
4. **Kündigung.**
 - a. Die dem Unternehmen in diesem Abschnitt 12 gewährten Rechte können von den Wellness-Botschaftern 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 Insolvenz-gesetzen zu profitieren;
 - (b) Der Wellness-Botschafter handelt unredlich, begeht insbesondere, aber nicht ausschliesslich, Betrug, Täuschung, Irreführung, lügt, stiehlt etc.;
 - (c) Der Wellness-Botschafter kommt einer seiner Verpflichtungen 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 oder seinen Geschäftsbetrieb 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, hat der Wellness-Botschafter, unabhängig vom Grund der Kündigung,

unverzüglich sämtliche Nutzung der genehmigten Inhalte einzustellen 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 Firmenwerts und anderer Eigentümerinteressen des Unternehmens erforderlich sind. Entsprechend sind 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 erkennt weiterhin an und ist damit einverstanden 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 einem (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 seines geistigen Eigentums, seiner genehmigten Inhalte und vertraulichen Informationen oder anderer Verletzungen des Vertrages allenfalls zustehen.

F. Zusätzliche Bestimmungen zur Werbung

1. Wellness-Botschafter dürfen sich am Telefon nicht mit “dōTERRA” melden oder andeuten, dass sie das Unternehmen vertreten oder mehr als ein Wellness-Botschafter sind.
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 Verkaufshilfen 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. Wellness-Botschafter müssen während sieben (7) Jahren nach dem letzten Datum ihrer Verbreitung eine Kopie sämtlicher Verkaufshilfen oder anderer Werbematerialien aufbewahren, die sie verbreitet haben.
7. Wellness-Botschafter sind 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.

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

- A. **Richtlinie für Einzelhandel.** Mit dem vorgängigen schriftlichen Einverständnis des Unternehmens darf ein Wellness-Botschafter Produkte via Einzelhandelsgeschäfte wie Lebensmittelgeschäfte und ähnliche Einrichtungen verkaufen und/oder die dōTERRA-Geschäftsmöglichkeit bewerben, es sei denn, die fraglichen Geschäfte oder Einrichtungen werden – nach alleinigem Ermessen des Unternehmens – als kantonale, regionale oder landesweite Ketten eingestuft.
- B. **Online-Verkäufe.** Wellness-Botschafter dürfen keine dōTERRA-Produkte auf Online-Auktionen oder Mall-Seiten oder anderen Online-Plattformen mit Marken Dritter verkaufen, einschliesslich, aber nicht beschränkt auf Ricardo, Tutti, Anibis, Digitec, Galaxus, 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 einer Packung entnommen wurden, dürfen nicht online verkauft werden.
- C. **Dienstleistungsinstitute.** Wellness-Botschafter dürfen Produkte via Dienstleistungsinstitute verkaufen, welche Dienstleistungen anbieten, die mit den Produkten zusammenhängen. So können dōTERRA-Produkte beispielsweise über Wellness Clubs, Spas und Fitnessstudios verkauft werden. Spitäler können nicht ohne das schriftliche Einverständnis der Compliance- und Rechtsabteilungen von dōTERRA registriert werden.
- D. **Eignung.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach seinem alleinigen Ermessen abschliessend zu entscheiden, ob ein Institut für den Verkauf 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.** Möchten Wellness-Botschafter die dōTERRA-Produkte und -Geschäftsmöglichkeit im Zusammenhang mit einer Messe, einer öffentlichen Veranstaltung oder einem Kongress ("Kongress") zeigen, bewerben und verkaufen, können sie einen Stand mieten oder eine Ausstellung aufbauen, vorausgesetzt das Unternehmen erteilt vorgängig 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 dem 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, wo das Unternehmen und seine Produkte vorgestellt werden. An diesem Messestand dürfen nur dōTERRA-Produkte und/oder die dōTERRA-Geschäftsmöglichkeit angeboten werden. Ebenso dürfen nur von dōTERRA erstellte Werbematerialien gezeigt oder verteilt werden. Ausserdem ist der Kauf eines Unternehmens- Wellness-Botschafter-Banners erforderlich. Die Gewährung von Exklusivrechten liegt im alleinigen Ermessen des Unternehmens.
 4. Der Wellness-Botschafter darf in Werbung oder Promotionsmaterial in keiner Form auf dōTERRA hinweisen, die andeutet, dass dōTERRA an dem Kongress teilnimmt. Hingegen muss jegliches vom Unternehmen genehmigtes Werbe- und Promotionsmaterial, 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 Geschäftsmöglichkeiten zu bewerben, an denen er möglicherweise beteiligt ist.
7. Während des Kongresses muss der Wellness-Botschafter persönlich das Richtlinien-Handbuch einhalten und ist (i) für 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 verantwortlich.
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: Auslandgeschäft

- A. Zulässige Aktivitäten in unerschlossenen Märkten.** Vor der offiziellen Eröffnung eines erschlossenen regionalen Marktes sind die zulässigen Aktivitäten von Wellness-Botschaftern in unerschlossenen regionalen Märkten auf die Verteilung von Visitenkarten sowie die Durchführung und Organisation von oder Teilnahme an Treffen beschränkt, deren Teilnehmerzahl einschliesslich Wellness-Botschafter fünf (5) nicht übersteigt. Teilnehmende 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 Kontaktnahme (Werbung bei Personen, die vor der Kontaktnahme keine persönlichen Bekannten des Wellness-Botschafters waren) sind in unerschlossenen regionalen Märkten strikt untersagt.
- B. Untersagte Aktivitäten in unerschlossenen regionalen 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 zur Geschäftsmöglichkeit verbreiten ausser vom Unternehmen genehmigte Verkaufshilfen, 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 regionalen Marktes oder eine dort ansässige Person für die Geschäftsmöglichkeit, einen bestimmten registrierenden Sponsor oder eine bestimmte Sponsorenlinie zu verpflichten. Ebenso wenig dürfen Wellness-Botschafter Staatsangehörige unerschlossener regionaler Märkte oder dort ansässige Personen in einem erschlossenen regionalen Markt oder mittels Wellness-Botschafterverträgen erschlossener lokaler Märkte registrieren, es sei denn, der fragliche Staatsangehörige des unerschlossenen regionalen Marktes oder die dort ansässige Person ist zum Zeitpunkt der Registrierung dauerhaft und mit Arbeitsbewilligung im erschlossenen regionalen Markt niedergelassen. Es liegt in der Verantwortung des registrierenden Sponsors sicherzustellen, dass die Vorschriften bezüglich Niederlassung und Arbeitsbewilligung eingehalten werden. Eine Mitgliedschaft bei bzw. Beteiligung oder Eigentum an einer Körperschaft, Partnerschaft oder anderen juristischen Einheit in einem erschlossenen regionalen 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 Arbeitsbewilligung erbringt, kann das Unternehmen beschliessen, die Registrierung eines Wellness-Botschafters von Anfang an als ungültig zu erklären.

4. Ein Wellness-Botschafter darf kein Geld und andere Gegenleistungen von einem potentiellen Wellness-Botschafter annehmen oder an finanziellen Transaktionen mit einem potentiellen 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.

C. Korrupte Methoden. Alle dōTERRA- Wellness-Botschafter müssen den US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) und alle ähnlichen oder entsprechenden Gesetze des regionalen Marktes einhalten, wie z.B. den Bribery Act des Vereinigten Königreichs oder das Schweizer Strafgesetzbuch. 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 oder eines anderen anwendbaren Bestechungsgesetzes schuldig, wenn:

1. eine Zahlung, ein Angebot, eine Ermächtigung oder ein Versprechen, Geld oder andere Wertgegenstände zu bezahlen, vorliegt,
2. und zwar gegenüber einem staatlichen Beamten (einschliesslich gegenüber einem Parteifunktionär oder dem Manager eines staatlichen Konzerns) oder gegenüber einer beliebigen Person aus der Privatwirtschaft im Zusammenhang mit deren offiziellen Tätigkeiten,
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.

D. Keine exklusiven regionalen Märkte oder Lizenzen. Exklusive regionale Märkte oder Lizenzen gibt es nicht.

E. Verbotene regionale Märkte. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, gewisse regionale Märkte zu bezeichnen, in denen jegliche 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 regionale Markt, in welchem er solche Aktivitäten durchführen möchte, kein verbotener regionaler Markt ist. Wellness-Botschafter können das Unternehmen anrufen, um eine Liste der verbotenen regionalen Märkte zu erhalten.

F. 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 einem vom Unternehmen als angemessen beurteilten Zeitraum untersagt werden, am fraglichen 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 regionalen Markt;
2. Der Wellness-Botschafter und seine Upline haben keinen Anspruch auf Boni, die der Wellness-Botschafter und seine Downline-Struktur im betroffenen regionalen Markt generiert haben;
3. Zusätzlich hat der Wellness-Botschafter für eine Dauer von bis zu einem Jahr in allen Märkten kein Recht auf Privilegien, die Wellness-Botschaftern üblicherweise gewährt werden, wie die Würdigung an Unternehmensanlässen oder in Publikationen des Unternehmens oder den Erhalt von Materialien zur Registrierung neuer Wellness-Botschafter vor der offiziellen Eröffnung eines neuen Marktes.

Ein Wellness-Botschafter, der wegen Verstosses gegen Abschnitt 14 dieses Richtlinien-Handbuchs nicht an einem Markt teilnehmen durfte, hat nach Ablauf der Sperrfrist schriftlich beim Unternehmen um dessen schriftliche Genehmigung zur Teilnahme am Markt anzusuchen.

- G. **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.** Ein Wellness-Botschafter übernimmt die alleinige Verantwortung für sämtliche Einkommenssteuern aus selbständiger Erwerbstätigkeit sowie Sozialversicherungsabgaben, welche auf dem Einkommen als dōTERRA- Wellness-Botschafter geschuldet sind.
- B. **Umsatzsteuer.** dōTERRA ist gesetzlich verpflichtet, auf seine Verkäufe an Wellness-Botschafter Mehrwertsteuer (MWST) zu verrechnen. Wellness-Botschafter, deren jährlicher Umsatz (aus ihrer dōTERRA-Vertriebspartnerschaft und aus anderen Geschäften) mindestens CHF 100'000 beträgt, müssen sich für die MWST anmelden und dann auf ihre eigenen Produktverkäufe MWST verrechnen, können aber gleichzeitig die MWST zurückfordern, welche sie auf Produkte bezahlt haben, die sie vom Unternehmen gekauft haben. Wellness-Botschafter sind dafür verantwortlich festzustellen, ob sie mehrwertsteuerpflichtig sind oder nicht und, wenn ja, sich anzumelden und alle anwendbaren MWST-Anforderungen zu erfüllen.

ABSCHNITT 16: Produkthaftungsansprüche

- A. **Abwehr des Unternehmens von Ansprüchen.** Vorbehaltlich der Einschränkungen gemäss dieser Bestimmung, wird dōTERRA die Wellness-Botschafter gegenüber Ansprüchen von Drittkunden verteidigen, 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 dem 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 fraglichen Anspruch befreit. Bedingung für die Verpflichtung des Unternehmens, die Wellness-Botschafter zu verteidigen, ist, dass die Wellness-Botschafter dem Unternehmen die Abwehr des Anspruchs vollständig und nach eigenem Ermessen des Unternehmens in allen Belangen, einschliesslich Beizug und Wahl eines Rechtsbeistands, überlassen.
- B. **Ausnahmen von der Schadloshaltung des Wellness-Botschafters.** Das Unternehmen ist nicht zur Schadloshaltung eines Wellness-Botschafters verpflichtet, wenn:
1. sich der Wellness-Botschafter nicht an den Vertrag gehalten und Verpflichtungen und Beschränkungen eingehalten hat, die den Vertrieb und/oder Verkauf der Produkte regeln; 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 erledigt oder ihn zu erledigen versucht.

ABSCHNITT 17: Datenschutz und autorisierte Nutzung der Wellness-Botschafter-Informationen

- A. **Datenschutz:** Als selbständigerwerbende, unabhängige Unternehmer sind Wellness-Botschafter die Datenverantwortlichen für jegliche personenbezogenen Daten, einschliesslich personenbezogener

Daten von Kunden, die sie im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit als Wellness-Botschafter verarbeiten. Wellness-Botschafter sind dafür verantwortlich sicherzustellen, dass solche personenbezogenen Daten in voller Übereinstimmung mit den anwendbaren Datenschutzgesetzen, einschliesslich der Datenschutz-Grundverordnung der EU 2016/679, verarbeitet, aufbewahrt und vernichtet werden. Hierzu gehört unter anderem die Verantwortung der Wellness-Botschafter,

1. all ihren Verpflichtungen unter den anwendbaren 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 sie eine rechtliche Grundlage für die Verarbeitung personenbezogener Daten, einschliesslich Austausch von personenbezogenen Daten mit dem Unternehmen, haben und die Zustimmung der betroffenen Personen zur Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten einholen, falls dies gemäss den anwendbaren Datenschutzbestimmungen erforderlich ist;
4. sicherzustellen, dass die betroffenen Personen die Datenschutzrechte, die ihnen gemäss den anwendbaren Datenschutzbestimmungen zustehen, auch ausüben können;
5. in Übereinstimmung mit den anwendbaren Datenschutzbestimmungen eine schriftliche Vereinbarung mit Datenverarbeitern abzuschliessen, die sie zur Verarbeitung personenbezogener Daten in ihrem Auftrag beziehen;
6. angemessene technische und organisatorische Massnahmen zu ergreifen, um sicherzustellen und in der Lage zu sein zu zeigen, dass die Verarbeitung in Übereinstimmung mit den anwendbaren Datenschutzbestimmungen geschieht;
7. das Unternehmen unverzüglich von etwaigen tatsächlichen oder vermuteten Datenschutzverletzungen in Kenntnis zu setzen, welche personenbezogene Daten betreffen, die Wellness-Botschafter im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit als Wellness-Botschafter verarbeitet haben;
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 anwendbaren 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, behält sich das Unternehmen ausdrücklich vor und kann nach Ermessen des Unternehmens auch verweigert werden.

C. Vertraulichkeit der Listen. Wellness-Botschafter, die Zugriff auf die Listen erhalten, stimmen der Vertraulichkeit und eigentumsrechtlichen Natur dieser Mailinglisten zu und sind 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. Sie sind ferner damit einverstanden, dass alle Informationen Eigentum des Unternehmens darstellen und jegliche Materialien, die den Wellness-Botschaftern 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 den Wellness-Botschaftern (hiernach im Zusammenhang mit Listen "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 seiner eigenen Downline-Struktur relevant sind.

- E. Nutzungsbeschränkungen.** Die Listen werden dem Empfänger 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 Geschäftsmöglichkeiten 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 regionalen 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 der Empfängervereinbarung hinaus ihre Gültigkeit behalten.
- G. Rechtsmittel des Unternehmens bei Verstössen.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, alle geeigneten Rechtsmittel gemäss geltendem nationalem oder regionalem Gesetz zu ergreifen, um seine Rechte an den oben genannten in den Listen enthaltenen geschützten Informationen und Geschäftsgeheimnissen zu schützen. Eine etwaige Unterlassung, die anwendbaren Rechtsmittel zu ergreifen, stellt keinen Verzicht auf diese Rechte dar.

ABSCHNITT 18: Haftungsbeschränkung

Soweit dieses Richtlinien-Handbuch nichts anderes vorsieht, gibt dōTERRA keinerlei explizite oder implizite Zusicherungen oder Gewährleistungen mit Bezug auf dōTERRA-Produkte ab, einschliesslich deren Zustand, Marktfähigkeit, Eignung für einen bestimmten Zweck oder Gebrauch durch Wellness-Botschafter. Das Unternehmen schliesst jegliche Haftung bei leichter Fahrlässigkeit aus und übernimmt keine Haftung für:

- A. besondere, indirekte, mittelbare, punitive oder Folgeverluste oder -schäden, welche sich aus oder im Zusammenhang mit der Anwendung oder dem Gebrauch der Produkte ergeben, einschliesslich aller Verluste oder Schäden, welche sich aus Einkommens- oder Gewinnausfall ergeben, aus nicht erzielten Einsparungen oder anderen Vorteilen, aus Schaden an Ausrüstung und aus Ansprüchen Dritter gegen den Wellness-Botschafter, auch wenn das Unternehmen von der Möglichkeit solcher Schäden in Kenntnis gesetzt wurde;
- B. Schäden (egal welcher Art), weil das Unternehmen seinen Verpflichtungen gemäss dem Vertrag aus Gründen, die ausserhalb seiner Kontrolle liegen, nicht oder mit Verzögerung nachgekommen ist; oder
- C. Forderungen, die mehr als ein Jahr nach dem angeblichen Vorfall Gegenstand eines Verfahrens gegen das Unternehmen sind. Ungeachtet der anderen Bestimmungen des Vertrages, übersteigt die Gesamthaftung des Unternehmens hierunter nicht die gemäss den Bedingungen des Vertrags vom Unternehmen erhaltenen Beträge;

- D. von Hilfspersonen verursachte indirekte und direkte Schäden.
- E. 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 E.

ABSCHNITT 19: Disziplarmassnahmen

- 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 Disziplarmassnahmen.** Verstösst ein Wellness-Botschafter gegen Bestimmungen des Vertrages oder legt illegales, betrügerisches, täuschendes oder unethisches Geschäftsgebaren an den Tag, kann dōTERRA nach alleinigem Ermessen Disziplarmassnahmen beschliessen, die es für angemessen hält. Mögliche Disziplarmassnahmen 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 vorzunehmen im Bestreben, 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, Anerkennung 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 Buße, die sofort eingefordert oder von zukünftigen Bonuszahlungen abgezogen werden kann;
 7. Neuzuweisung eines Teils oder der ganzen Struktur des Wellness-Botschafters;
 8. Anpassung des Status des Wellness-Botschafters;
 9. Sperrung des Wellness-Botschafters, was zu einer Kündigung oder einer Wiedermöglichkeit unter Bedingungen oder Einschränkungen führen kann;
 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 anerkennt, 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 eine quasivertragliche 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 der Mitteilung, um dem Unternehmen alle Informationen im Zusammenhang mit dem Vorfall zur Prüfung vorzulegen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, Aktivitäten der fraglichen Vertriebspartnerschaft (z.B. Aufgabe von Bestellungen, Sponsoring, Änderung von Wellness-Botschafter-Informationen, Erhalt von Boni etc.) ab dem Zeitpunkt des Versands der Mitteilung bis zu einem definitiven Entscheid 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 einen endgültigen Entscheid bezüglich des angemessenen Rechtsmittels, wozu auch die Kündigung des Vertrags mit dem Wellness-Botschafter gehören kann. Das Unternehmen setzt den Wellness-Botschafter umgehend von seinem Entscheid in Kenntnis. Beschlossene Rechtsmittel sind ab dem Datum gültig, an welchem dem Wellness-Botschafter der Entscheid des Unternehmens per E-Mail an die E-Mail-Adresse mitgeteilt wird, die für das Konto des Wellness-Botschafters aufgeführt ist.
4. Zusätzliche Informationen zum Widerspruchsverfahren gegen den Entscheid 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 – fristlos kündigen, indem er das Unternehmen mit schriftlicher Nachricht an placements@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 tiefer erreicht hatte. Wenn der Wellness-Botschafter den Rang eines 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 Produktekauf als Wellness-Botschafter, die Rekrutierung anderer Wellness-Botschafter oder das Verdienen 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 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" auf die 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 jährliche Verlängerungsgebühr nicht bezahlt 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 Forderungen.** Das Unternehmen prüft keinerlei Verstösse gegen die Bedingungen des Vertrages, 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 täglichen 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 Wellness-Botschafter-Netzwerks des Unternehmens abträglich ist, sie stört oder ihnen schadet.
- J. Wenn ein Wellness-Botschafter den Vertrag gemäss Abschnitt 19.D innerhalb von 14 Tagen nach Abschluss des Vertrags widerruft,**
1. kann der Wellness-Botschafter vom Unternehmen verlangen, dass es ihm innerhalb von 14 Tagen alles Geld zurückzahlt, das 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 bezahlt hat; und
 2. kann der Wellness-Botschafter sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems gekauften und nicht weiterverkauften Waren innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs an die Adresse des Unternehmens gemäss Abschnitt 19.D retournieren, sofern diese nicht weiterverkauften Waren im selben Zustand sind, in welchem sie zum Zeitpunkt des Einkaufs waren, unabhängig davon, ob ihre äussere Verpackung geöffnet wurde oder nicht, und das Geld zurückerhalten, das er für diese Waren bezahlt hat; und
 3. kann der Wellness-Botschafter innerhalb von 14 Tagen jegliche Dienstleistungen stornieren, die er im Rahmen des Handelssystems bestellt hatte, und das Geld zurückerhalten, das er für diese Dienstleistungen bezahlt hat.
- K. Um Geld zurückzuerhalten, das in Übereinstimmung mit den Abschnitten 19.J.1, J.2, und J.3. bezahlt wurde,** muss der Wellness-Botschafter sich via die in Abschnitt 19.D angegebene Unternehmensadresse innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs an das Unternehmen wenden und die Rückzahlung des Geldes verlangen (und gegebenenfalls das Starter Kit und andere Werbe- oder Schulungsmaterialien, die er gekauft hatte, retournieren). Das Unternehmen wird das Geld daraufhin innerhalb von 21 Tagen ab Datum des Widerrufs zurückzahlen, soweit der Wellness-Botschafter einen rechtlichen Anspruch darauf hat. Um das Geld 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. Das Geld, das für diese Waren bezahlt wurde, wird dem Wellness-Botschafter bei Anlieferung der Waren zurückbezahlt oder sofort, wenn die Waren dem Wellness-Botschafter noch nicht geliefert wurden.
- L. Wenn der Wellness-Botschafter diesen Vertrag mehr als 14 Tage nach Abschluss des Vertrages kündigt,** kann er sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems innerhalb von 90 Tagen vor der Kündigung gekauften und nicht weiterverkauften Waren (einschliesslich Schulungs- und Werbematerialien, Business-Handbücher und Kits) an das Unternehmen retournieren. Das Unternehmen bezahlt ihm den Preis (einschliesslich MWST), den er für die Waren bezahlt 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 diesen Vertrag jederzeit und egal, aus welchem Grund, mit sofortiger Wirkung mittels schriftlicher Mitteilung an den Wellness-Botschafter kündigen. Wenn das Unternehmen diesen Vertrag kündigt, kann der Wellness-Botschafter sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems innerhalb von 90 Tagen vor der Kündigung gekauften und nicht weiterverkauften Waren an das Unternehmen retournieren gegen eine volle Rückerstattung des Preises (einschliesslich MWST), den er dafür bezahlt hat, sowie jeglicher Kosten, die ihm für die Retournierung der Waren an das Unternehmen entstanden sind.
- N. Wenn eine der beiden Parteien diesen Vertrag kündigt, kann der Wellness-Botschafter sämtliche von ihm im Rahmen dieses Handelssystems gekauften und nicht weiterverkauften 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 bezahlt ihm 90% des Preises (einschliesslich MWST), den er für die Waren bezahlt 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), alles unter der Voraussetzung, dass
 - (i) der Wellness-Botschafter beim Kauf oder Erwerb dieser Waren nicht gegen diesen Vertrag verstossen hat;
 - (ii) der Wellness-Botschafter die Waren in ungebrauchtem, geschäftlich angemessenem Zustand spätestens bis 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 spezielle Promotionen waren, welche nicht den Rückkaufbestimmungen dieses Absatzes N unterstehen.
- O. Um das für Waren bezahlte Geld 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 zurückbezahlt 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 (etwaigen) Verträgen, welche der Wellness-Botschafter für das Unternehmen abgeschlossen hat (unabhängig davon, ob das Unternehmen hierzu vorgängig sein schriftliches Einverständnis erteilt hat oder nicht); und (b) jeder Verpflichtung, den Preis für Waren oder Dienstleistungen zu bezahlen, 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 voranstehenden 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, mit dreissigtägiger schriftlicher Vorankündigung in Publikationen des Unternehmens, via separates Mailing oder durch Online-Publikation auf der Webseite bzw. den Webseiten des Unternehmens Ergänzungen oder Änderungen am Vertrag und/oder am Vergütungsplan vorzunehmen. Für Änderungen bezüglich der finanziellen Verpflichtungen von Wellness-Botschaftern gilt für das Unternehmen eine Frist von mindestens 60 Tagen für die schriftliche Vorankündigung. Wellness-Botschafter sind damit einverstanden, dass Änderungen dreissig Tage (bzw. gegebenenfalls sechzig Tage) nach Veröffentlichung der Mitteilung in Kraft treten und automatisch als wirksame und bindende Bestimmung in den Vertrag und/oder den Vergütungsplan zwischen Unternehmen und Wellness-Botschaftern integriert sind. Indem ein Wellness-Botschafter nach Inkrafttreten der Änderungen weiterhin als solcher tätig ist oder irgendwelche Vertriebspartnerschaftsaktivitäten betreibt, einschliesslich Produktkauf, Rekrutierung anderer Wellness-Botschafter oder Verdienen von Boni, bestätigt er, dass er die neuen Bedingungen des Vertrags und/oder Vergütungsplans akzeptiert.
- B. **Änderungen sind für Wellness-Botschafter bindend.** Jegliche Änderungen dieses Richtlinien-Handbuches, des Vertrages und/oder des Vergütungsplans sind nach ihrer Mitteilung via die offiziellen Kommunikationskanäle von dōTERRA, einschliesslich die Webseite des Unternehmens, E-Mails, Newsletters oder andere Publikationen oder Brief an die Wellness-Botschafter für diese bindend, vorausgesetzt dass das Unternehmen sich bei Änderungen bezüglich der finanziellen Verpflichtungen von Wellness-Botschaftern 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 den Vertrag 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 Vermächtnis), abtreten - allerdings nur mit dem vorgängigen 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 Rechtsmittelmassnahmen, die im Rahmen des Vertrages allenfalls noch vor dem Übertrag ergriffen wurden.
1. Bei Schenkung, Verkauf, Übertragung, Abtretung oder jeder anderen Veräusserung einer Vertriebspartnerschaft entsteht eine neue Vertriebspartnerschaft. Ungeachtet der Tatsache, dass eine solche 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 Registrierungsdatum 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 Produktekaufs, falls dieser vor dem Kündigungs- oder Übertragungsdatum stattgefunden hat) sechs Monate (falls er den Rang eines Premier oder tiefer innehatte) bzw. zwölf Monate (falls er den Rang eines Silver 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 vorgängige 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 anwendbaren 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 an seinen Rechtsnachfolger gemäss geltendem Recht über.

Rechtsnachfolger sollten das Unternehmen unverzüglich schriftlich von der Nachfolge in Kenntnis setzen und ihm die ordnungsgemässen Dokumente vorlegen.

D. Betrieb der Vertriebspartnerschaft während der Rechtsnachfolge. Während eine Scheidung oder die Auflösung einer juristischen Einheit hängig 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 bezahlenden Vergütungen werden diesfalls auf die Namen der Wellness-Botschafter gemeinsam oder auf den Namen der zu teilenden Einheit bezahlt, 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 anerkennt nur eine Struktur 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 eine Struktur oder Bonusschecks nicht 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 zeitgleichen (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. Der Existenz des Vertrages darf nicht mit Verweis auf irgendwelche angeblichen früheren oder zeitgleichen mündlichen oder schriftlichen Vereinbarungen widersprochen werden.
2. Sollten sich die Bestimmungen des Vertrages und mündliche Darstellungen eines Angestellten gegenüber einem Wellness-Botschafter widersprechen, gehen die ausdrücklichen schriftlichen Bestimmungen und Bedingungen dieses Vertrages vor.

C. Streitbeilegung. Im Falle von Streitigkeiten, Forderungen, Fragen oder Uneinigkeit, die sich aus oder im Zusammenhang mit dem Vertrag oder einem Verstoß gegen den Vertrag ergeben, einschliesslich Fragen zu seiner Existenz, Gültigkeit oder Kündigung, bemühen sich die Parteien nach Kräften, die Streitigkeit, Forderung, Frage oder Uneinigkeit beizulegen. Zu diesem Zweck beraten und verhandeln sie nach Treu und 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 Uneinigheiten durch ein Schiedsverfahren gemäss der Schweizerischen Internationalen Schiedsordnung der Schweizerischen Handelskammern ("Schweizerische Schiedsordnung"), die zum Zeitpunkt der Einreichung der Notice of Arbitration gemäss der Schweizerischen Schiedsordnung in Kraft ist und welche durch diese Bezugnahme Bestandteil dieser Bestimmung wird, entschieden. Die Anzahl der Schiedsrichter beträgt drei. Der Ort des Schiedsverfahrens ist Zürich, Schweiz, und die Sprache, die im Schiedsverfahren verwendet werden soll, ist Deutsch. Diese Schiedsvereinbarung überdauert eine Kündigung oder den Ablauf des Vertrages. Die Parteien schliessen die Anwendbarkeit des dringlichen Rechtsschutzes (Artikel 43 Schweizerische Schiedsordnung, Version Juni 2012) aus. Ungeachtet dieser Schiedsbestimmung hindert nichts in diesem Vertrag die Parteien daran, sich an ein beliebiges zuständiges Gericht zu wenden und von ihm einen Pfändungsbefehl, eine einstweilige Unterlassungs- oder sonstige einstweilige Verfügung, permanente Verfügung oder ein anderes verfügbares Rechtsmittel zu erhalten, um die Interessen der Partei vor, während oder nach der 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 der betroffene 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 eine Forderung 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 der Forderung oder dem Verfahren, wobei das Unternehmen seine Zustimmung nicht unangemessen verweigert.

- E. **Anwendbares Recht.** Auf den Vertrag ist materielles Schweizer Recht anwendbar unter Ausschluss der Kollisionsregeln und internationaler Übereinkommen, einschliesslich des Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf vom 11. April 1980.
- F. **Verjährung.** Wellness-Botschafter sind damit einverstanden, dass, ungeachtet etwaiger gegenteiliger Verjährungsfristen, jegliche Forderung 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 dieser Forderung oder Massnahme bildet, geltend gemacht werden muss. Wird eine Massnahme nicht innerhalb des erlaubten Zeitraums eingeleitet, stellt dies eine Sperre gegen jegliche Forderungen gegenüber dōTERRA aus solcher Handlung oder Unterlassung dar. Der Wellness-Botschafter verzichtet auf jegliche Forderungen oder Rechte, wonach eine andere Verjährungsfrist anwendbar wäre.
- 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 fraglichen 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 fragliche Bestimmung des Vertrages dadurch nicht automatisch 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, Feuer, 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 per A-Post, 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 wenn sie per E-Mail an die hinterlegte E-Mail-Adresse des Wellness-Botschafters geschickt werden oder – falls sie per Post verschickt werden – sieben Tage nach dem Datum des Versands an die Adresse des Hauptsitzes des Unternehmens bzw. an die Adresse des Wellness-Botschafters gemäss Wellness-Botschaftervertrag, 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 Wellness-Botschaftern zu nutzen.