

# dōTERRA™ | EUROPE

## Unternehmensrichtlinien

ABSCHNITT 1. Einleitung .....	2
ABSCHNITT 2. Allgemeine Definitionen .....	3
ABSCHNITT 3. Verhaltenskodex .....	5
ABSCHNITT 4. Anmeldung als unabhängiger Wellness-Botschafter .....	6
ABSCHNITT 5. Produkteinkäufe .....	8
ABSCHNITT 6. Richtlinie zur Produktrückgabe .....	9
ABSCHNITT 7. Verpflichtungen und Beschränkungen beim Verkauf an Endkunden.....	11
ABSCHNITT 8. Registrierung oder Sponsoring eines unabhängigen Wellness-Botschafters oder eines Vorteilskunden .....	12
ABSCHNITT 9. Platzierungs-Richtlinie, Line Switching, Kreuz- und Verschiebungsverbot.....	13
ABSCHNITT 10. Vergütungsplan.....	15
ABSCHNITT 11. Produktbehauptungen.....	26
ABSCHNITT 12. Werbung und Nutzung der Rechte an geistigem Eigentum des Unternehmens .	27
ABSCHNITT 13. Richtlinie für Endkunden, Verkäufe in Dienstleistungseinrichtungen und auf Fachmessen.....	34
ABSCHNITT 14. Auslandsgeschäfte.....	35
ABSCHNITT 15. Zahlung von Steuern.....	37
ABSCHNITT 16. Produkthaftungsansprüche .....	37
ABSCHNITT 17. Datenschutz und autorisierte Verwendung der Information eines unabhängigen Wellness-Botschafters .....	38
ABSCHNITT 18. Haftungsbeschränkung .....	40
ABSCHNITT 19. Disziplinarmaßnahmen (Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung) / Kündigung.....	41
ABSCHNITT 20. Vertragsänderungen .....	44
ABSCHNITT 21. Rechtsnachfolger und Ansprüche.....	44
ABSCHNITT 22. Sonstiges .....	45

## ABSCHNITT 1. Einleitung

Diese dōTERRA® Unternehmensrichtlinien (Unternehmensrichtlinien) sind ausdrücklich Bestandteil des Wellness-Botschafter Vertrages und stellen gemeinsam mit dem Wellness-Botschafter Vertrag und der hierin eingebundenen Anlagen und Ergänzungen und den Datenschutzbestimmungen die vollständige Vereinbarung („Vertrag“) zwischen dōTERRA („Unternehmen“) und dem unabhängigen Wellness-Botschafter („Wellness-Botschafter“) dar.

dōTERRA ist zu einer Änderung des Wellness-Botschafter Vertrages und der zugehörigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen ebenso wie der Unternehmensrichtlinien berechtigt, sofern dies aus wirtschaftlichen Gründen oder rechtlichen Änderungen erforderlich ist. dōTERRA wird Änderungen mit einer Frist von mindestens einem Monat vor Inkrafttreten der Änderung unter konkreter Benennung der künftigen Vertragsänderung im Backoffice des Wellness-Botschafters ankündigen. Der Wellness-Botschafter hat das Recht, der Änderung zu widersprechen oder den Vertrag in Textform ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Im Falle des Widerspruchs ist dōTERRA berechtigt, den Vertrag zu kündigen. Sofern der Wellness-Botschafter den Vertrag nicht kündigt oder der Änderung nicht widerspricht, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. dōTERRA ist verpflichtet, den Wellness-Botschafter in der im Backoffice erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung seines Schweigens hinzuweisen.

Sofern der Wellness-Botschafter gegen die in diesem Vertrag und den zugehörigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen, den Unternehmensrichtlinien oder sonstigen vertraglichen oder gesetzlichen geregelten Pflichten verstößt, steht dōTERRA® das Recht zu, den Wellness-Botschafter je nach Schwere des Verstoßes abzumahnern und zugleich bis zur Beseitigung der Pflichtverletzung vorübergehend zu sperren oder außerordentlich zu kündigen und zugleich dauerhaft zu sperren, ebenso wie ergänzend auch Schadensersatz oder für den Fall des Verstoßes gegen eine strafbewährte Unterlassungserklärung eine angemessene Vertragsstrafe von ihm einzufordern.

- A. Die Mission des Unternehmens dōTERRA: dōTERRA engagiert sich für die Verbreitung der lebensverbesserenden Vorteile von CPTG Certified Pure Tested Grade® ätherischen Ölen auf der Welt. Dies macht dōTERRA durch:
1. Entdeckung und Entwicklung der weltweit qualitativ hochwertigsten ätherischen Ölprodukte durch ein wirksames Netzwerk an hoch ausgebildeten und erfahrenen Botanikern, Chemikern, Gesundheitswissenschaftlern und Experten im Gesundheitsbereich;
  2. Herstellung unserer ätherischen Ölprodukte nach den höchsten, in der Branche verwendeten Standards für Qualität, Reinheit und Sicherheit;
  3. Vertrieb unserer Produkte durch Wellness-Botschafter, die von zu Hause aus arbeiten und dōTERRA-Produkte vorstellen, darüber informieren und sie verkaufen;
  4. Bereitstellung von Möglichkeiten zur Weiterbildung für alle Menschen, die mehr darüber erfahren wollen, wie ätherische Öle zur Aufrechterhaltung eines gesunden Lebensstils verwendet werden können.
- B. Die Werte des Unternehmens dōTERRA: dōTERRA betreibt sein Geschäft auf eine Art und Weise, um bei jeder Person: Kunden, Wellness-Botschafter, Mitarbeiter, Anbieter und Partner, mit denen es in Kontakt kommt, einen positiven Einfluss zum Guten zu haben, und zwar durch:
1. Führung unseres Geschäfts mit absoluter Ehrlichkeit und Integrität;
  2. Freundlichen und respektvollen Umgang mit allen Menschen;
  3. Durchführung unserer Interaktionen mit anderen im Geiste des Dienens und Kümmerns;
  4. Harte Arbeit und kluge Verwaltung der Unternehmensressourcen;
  5. Pflege einer motivierenden Arbeitsumgebung geprägt von Lachen, Fröhlichkeit und Freude;
  6. Dankbarkeit gegenüber Erfolg und Anerkennung von anderen und

7. Großzügiges Verhalten gegenüber den weniger vom Glück begünstigten Personen in unserer Community und auch überall auf der Welt.

**Disclaimer:**

Zur besseren Lesbarkeit des Textes haben wir Begriffe in ihrer ursprünglichen Form belassen und nicht in weiblich und männlich oder neutral dargestellt (wie zum Beispiel Wellness-Botschafter/ Wellness-Botschafterin oder Wellness-BotschafterIn) wir sprechen damit aber ausdrücklich alle Geschlechter an.

## ABSCHNITT 2. Allgemeine Definitionen

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

**Downline:** Eine andere Bezeichnung für Vertriebsstrukturorganisation.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

### ABSCHNITT 3. Verhaltenskodex

dōTERRA erwartet und verlangt von seinen unabhängigen Wellness-Botschaftern ein Verhalten in Übereinstimmung mit den höchsten Standards an ethischem Verhalten. Von dōTERRA Wellness-Botschaftern wird erwartet, bei der Heranführung von Menschen an die Produkte und der Vertretung des Unternehmens und seiner Produkte das folgende ethische Verhalten an den Tag zu legen. Verstöße gegen die Verhaltensstandards in dieser Unternehmensrichtlinie, einschliesslich des Verhaltenskodex, können für einen Wellness-Botschafter, je nach der Schwere des Verstoßes, unterschiedliche Disziplinarmaßnahmen seitens des Unternehmens zur Folge haben. Die folgenden Standards helfen mit, einen einheitlichen Standard of Excellence in der gesamten Organisation von dōTERRA sicherzustellen. Alle Wellness-Botschafter sollten daher:

- A. Bei der Ausführung von mit dōTERRA zusammenhängenden Geschäften jeder Person gegenüber respektvoll begegnen.
- B. Selbst ein Verhalten an den Tag legen und ihre Geschäftstätigkeiten so ausführen, dass ethische, moralische, gesetzliche und finanzielle Ehrlichkeit gewahrt bleibt. Wellness-Botschafter dürfen sich nicht an Tätigkeiten beteiligen oder Verhalten zeigen, das für dōTERRA, seine Unternehmensleiter, Mitarbeiter, sie selbst oder andere Wellness-Botschafter Missachtung oder Blamage zur Folge hätte.
- C. Keine negativen oder herabwertenden Äußerungen über andere Unternehmen, deren Mitarbeiter oder Produkte tätigen.
- D. Keine negativen oder abfälligen Kommentare über andere Wellness-Botschafter von dōTERRA äußern.
- E. Bei den Darstellungen von dōTERRA-Produkten bei der Wahrheit bleiben. Es dürfen keine Behauptungen gemacht werden, dass dōTERRA-Produkte irgendwelche Krankheiten heilen, behandeln oder ihnen vorbeugen würden sowie auch keinerlei diagnostische, therapeutische, heilende oder übertriebene Aussagen.
- F. Kunden unterstützen und ermutigen, um sicherzustellen, dass sie eine sinnvolle, nützliche und

lohnende dōTERRA-Erfahrung haben. Wellness-Botschafter sollten im eigenen Interesse darauf achten, dass sie alle Wellness-Botschafter, die sie sponsern und die sich in ihrer Organisation befinden, angemessenen Support und Schulung anbieten.

- G. Der dōTERRA-Vergütungsplan muss ordnungsgemäß und vollständig erklärt, einstudiert und präsentiert werden. Wenn Sie das Einkommen beschreiben, das man im Rahmen dieses Vergütungsplans erwerben kann, seien Sie bitte ehrlich. Wellness-Botschafter sollten niemals ihr eigenes Einkommen als Indikator für den möglichen Erfolg einer anderen Person verwenden oder Provisionszahlungen als Marketingmaterial missbrauchen.
- H. Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Produkten durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Sie werden alles unterlassen, was den Verbraucher veranlassen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.
- I. Sie nehmen auf kaufmännisch unerfahrene Personen Rücksicht und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um sie zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen.
- J. Bei Kontakten zu sogenannten sozial Schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden Sie die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnisfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht entsprechenden Bestellungen veranlassen könnte.
- K. Halten Sie sich bitte stets an alle dōTERRA-Vorgaben, so wie sie aktuell in dieser Unternehmensrichtlinie und anderen Dokumenten dieses Vertrags stehen sowie auch an all ihre zukünftigen Ergänzungen/Änderungen.

#### ABSCHNITT 4. Anmeldung als unabhängiger Wellness-Botschafter

Die Beziehung des unabhängigen Wellness-Botschafters ist die absolut wertvollste Beziehung bei dōTERRA. Das Unternehmen hat große Freude daran, sich mit Wellness-Botschaftern zusammen zu tun, um unsere lebensverbessernden Produkte und unsere Geschäftschance zu präsentieren und anzubieten.

- A. **Anmeldung als unabhängiger Wellness-Botschafter.** Um ein unabhängiger Wellness-Botschafter für dōTERRA zu werden, muss jeder Bewerber:
  - 1. eine nicht erstattungsfähige Backoffice-Setup-Gebühr von €20,00 (exklusive Mehrwertsteuer) bezahlen, um das Backoffice und die Landingpage einzurichten und freizuschalten,
  - 2. eine korrekt und vollständig ausgefüllte Vereinbarung für unabhängige Wellness-Botschafter einreichen, und
  - 3. volljährig, voll geschäftsfähig und Unternehmer sein, der im Besitz eines Gewerbenachweises (z.B. Gewerbescheins) ist (Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher ist nicht möglich).
- B. **Fehlerhafte Anträge.** Jeder unvollständige, fehlerhafte, falsche oder betrügerische Antrag als unabhängiger Wellness-Botschafter wird bereits von vorneherein als ungültig behandelt, so dass kein wirksamer Vertrag zustande kommt.
- C. **Bindende Wirkung eines Mitglieds einer Vertriebspartnerschaft.** Wenn eine oder mehr Personen als Mitinhaber Teil einer Vertriebspartnerschaft werden, sind die Handlung, Zustimmung oder Akzeptanz einer Person für die gesamte Vertriebspartnerschaft bindend.
- D. **Im Ermessen stehende Vertragsannahme** dōTERRA behält sich das Recht vor, Wellness-Botschafter-Anträge nach eigenem Ermessen ohne jegliche Begründung abzulehnen.
- E. **Pflicht der Pflege exakter Informationen.** Um sicherzustellen, dass das Unternehmen die jeweils

aktuellsten Informationen besitzt, müssen Wellness-Botschafter das Unternehmen über Änderungen ihrer Daten umgehend informieren. Vorgeschlagene Änderungen bei personenbezogenen Daten sollten in einer ergänzenden Wellness-Berater-Vereinbarung oder des Geschäftsantrags mit dem Vermerk „Ergänzung“ oder „Änderung der Daten“ im oberen mittigen Bereich des Formulars eingereicht werden. Diese geänderte/ergänzte Vereinbarung muss vor ihrem Einreichen beim Unternehmen von allen Inhabern der Vertriebspartnerschaft unterschrieben werden.

- F. **Ergänzung zum Geschäftsantrag.** Eine Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft kann dōTERRA Wellness-Botschafter werden, wenn sie mit der Ergänzung zum Geschäftsantrag wahrheitsgemäße und korrekte Kopien ihrer Gründungsdokumente, zusammen mit allen anderen damit zusammenhängenden Dokumenten/Informationen (**z.B. Handelsregisterauszug über die Registrierung oder Umsatzsteueridentifikationsnummer**) vorlegt, sofern dōTERRA dies verlangt. Die für die Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft als vertretungsberechtigt handelnde Person unterschreibt dann die unabhängige Wellness-Botschaftervereinbarung. Eine Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft kann nicht online registriert werden. Krankenhäuser können nur dann dōTERRA Wellness-Botschafter werden, wenn sie eine entsprechende schriftliche Zustimmung ihrer Rechts- oder Complianceabteilung vorlegen.
- G. **Vertragslaufzeit und Vertragsverlängerung.** Der Vertrag läuft für ein (1) Jahr ab Datum seiner Einreichung bei dōTERRA. Vorbehaltlich einer für beide Parteien möglichen, ordentlichen Kündigung, die spätestens einem Monat vor Ende der Vertragslaufzeit schriftlich oder per E-Mail zuzugehen hat, verlängert sich der Vertrag stets automatisch um ein weiteres Jahr, sofern der Wellness-Botschafter die jährliche Servicegebühr in Höhe von € 15,00 (exklusive Mehrwertsteuer) bezahlt. Der Wellness-Botschafter erklärt sich damit einverstanden und ermächtigt dōTERRA zur Verrechnung der jährlichen Servicegebühr mit seinem Guthaben auf seinem Guthabekonto oder für den Fall der Nichtdeckung des Guthabekontos zum Einzug von der hinterlegten Kreditkarte. Es steht dem Unternehmen auch frei, diese jährliche Verlängerungsgebühr bei der nächsten Produktbestellung miteinzufordern. Der Wellness-Botschafter erwirbt mit Zahlung der Verlängerungsgebühr für die Vertragslaufzeit von einem Jahr das Recht zur Nutzung des ihm zur Verfügung gestellten Back Offices und der Landingpage, wodurch zugleich die Kosten der Wartung, Pflege und möglicher Updates oder Upgrades des Back Offices und der Landingpage abgedeckt sind. Das Nutzungsrecht ist ein einfaches, auf das konkrete Back Office und die Landingpage bezogenes, nicht übertragbares Nutzungsrecht; dem Wellness-Botschafter steht kein Recht zur Änderung, Bearbeitung oder sonstigen Umgestaltung des Back Offices und der Landingpage, ebenso wenig wie kein Recht zur Erteilung von Unterlizenzen, zu. Der Wellness-Botschafter erwirbt mit Zahlung der jährlichen Servicegebühr für die Vertragslaufzeit von einem Jahr ferner das Recht, dass dōTERRA ihm die verfügbaren Support-Unterlagen und Informationen zu Produkten und Dienstleistungen, Unternehmensprogramme, kostenfrei zur Verfügung stellt. Die jährliche Servicegebühr deckt zudem auch die Kosten aller Direkt-Mailings des Unternehmens ab.
- H. **Nur eine Vertriebspartnerschaft ist erlaubt.** Pro natürlicher Person, Personengesellschaft (z.B. GbR, OHG, KG) und Kapitalgesellschaft (z.B. AG, GmbH, Ltd.) wird nur ein Wellness-Botschafterantrag akzeptiert, ebenso wie eine natürliche Person nicht berechtigt ist, sich zusätzlich als Gesellschafter einer Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft oder sonst direkt oder indirekt mehrfach zu registrieren. Auch Ehepartner, eingetragene Lebenspartnerschaften müssen derselben Vertriebspartnerschaft angehören und dürfen untereinander auch nur eine Vertriebspartnerschaft haben. Einzige Ausnahme zu dieser Bestimmung ist das Presidential Diamond Multiplikator-Konto. Vgl Section 10.B.3
- I. **Selbständige Unternehmerbeziehung zwischen einem Wellness-Botschafter und dem Unternehmen.** Ein Wellness-Botschafter ist ein selbstständiger Unternehmer und kein Angestellter/Mitarbeiter, Partner, rechtlicher Vertreter, Handelsvertreter, Makler oder Franchisenehmer von dōTERRA. Ein Wellness-Botschafter ist nicht befugt und darf im Auftrag von, für oder im Namen von dōTERRA keinerlei Schulden oder Ausgaben machen oder Verpflichtungen eingehen oder ein Bankkonto eröffnen. Wellness-Botschafter sind berechtigt, ihre eigenen Geschäftszeiten festzulegen und auch die Art und Weise, wie sie ihre dōTERRA-Geschäfte ausführen, wobei beides mit diesem Vertrag in Einklang stehen muss. Der Wellness-Botschafter ist als selbstständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z.B. Einholung einer Umsatzsteueridentifikationsnummer, Erlangung

einer Gewerbeberechtigung oder Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung, wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung, sofern erforderlich) eigenverantwortlich. Wellness-Botschafter sind persönlich haftbar für alle von Gesetzes wegen geforderten Steuern und Zahlungen, einschließlich Einkommenssteuer, - Sozialversicherungsbeiträge sowie die ordnungsgemäße Erhebung und Zahlung der Umsatzsteuer auf Verkäufe und Boni und sind auch verpflichtet, alle zur Sicherstellung der korrekten Einschätzung und Zahlung all dieser Steuern und Beiträge erforderlichen Unterlagen korrekt zu führen und aufzubewahren. Wellness-Botschafter werden steuer- oder arbeitsrechtlich nicht als Angestellte/Mitarbeiter von dōTERRA behandelt und verstehen und erklären sich einverstanden, dass das Unternehmen nicht dafür verantwortlich ist, Steuern, welcher Art auch immer, von Boni einzubehalten – und diese auch nicht einbehält oder direkt abzieht – es sei denn, eine derartige Einbehaltung würde rechtlich verlangt. Alle Umsatzsteuererhebungs- und Überweisungsvereinbarungen zwischen dem Unternehmen und allen entsprechenden Steuerhoheiten sowie alle damit zusammenhängenden Bestimmungen und Verfahren sind für Wellness-Botschafter bindend. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der Wellness-Botschafter unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von dōTERRA und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns einschließlich der Pflicht zum Tragen seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten einschließlich, aber nicht begrenzt auf, Reisen, Verpflegung, Unterkunft, Sekretariatskosten, Büro, Telefonferngespräche sowie andere Ausgaben. Der Wellness-Botschafter hat seinen Betrieb – soweit erforderlich - im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten und zu betreiben, wozu – soweit erforderlich – auch der Betrieb eigener Büroräume oder eines im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns geführter Arbeitsplatz gehört.

- J. **Auszeichnungen durch das Unternehmen.** Das Unternehmen hat die Wahl, bei speziellen Veranstaltungen und in verschiedenen Publikationen, einschließlich Tagungen und in Zeitschriften, Wellness-Botschafter auszuzeichnen und zu ehren. Derartige Auszeichnungen basieren auf vom Unternehmen übernommenen und von Zeit zu Zeit von ihm auch geänderten Kriterien und Standards. Im Normalfall ehrt das Unternehmen Wellness-Botschafter für den höchsten Rang, den sie in den letzten drei der letzten insgesamt 12 Monate erreicht haben – mit Ausnahme des erstmaligen Erreichens eines Rangs überhaupt.
- K. Der Wellness-Botschafter kann seine Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen nach Absendung seines Vertragsantrages ohne Angabe von Gründen in Textform (per Brief oder E-Mail) widerrufen und kann im Gegenzug der Erstattung des vollständigen Kaufpreises sämtliche bis dahin erworbene Waren und das Starterset zurückgeben.

## ABSCHNITT 5. Produkteinkäufe

- A. **Es besteht keine Verpflichtung zum Einkauf von Produkten.** Es wird von niemandem verlangt, irgendein Produkt zu kaufen, um ein dōTERRA Wellness-Botschafter oder Kunde zu werden oder einer zu bleiben ebenso wenig wie eine Mindestabnahmepflicht besteht.
- B. **Berechtigung zum Weiterverkauf von dōTERRA-Produkten.** Nur Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte für den Weiterverkauf erwerben.
- C. **Es ist untersagt Produkte nur deshalb zu kaufen, um sich damit für Boni zu qualifizieren.** Die dōTERRA-Geschäftsmöglichkeit basiert auf dem Weiterverkauf an Endkunden. Das Unternehmen ermutigt Wellness-Botschafter, nur den Vorrat zu kaufen, den sie als Verkaufstool verwenden oder den sie anderen zum endgültigen Verbrauch verkaufen. Es ist untersagt Produkten nur deshalb zu kaufen, um sich damit für Boni zu qualifizieren. Es ist Wellness-Botschaftern nicht gestattet, Vorräte in einem Ausmaß zu kaufen, bei dem davon auszugehen ist, dass die gekaufte Menge nicht mehr innerhalb eines angemessenen Zeitraums verkauft, verköstigt oder binnen eines vernünftigen Zeitraums zu sonstigen Werbezwecken verbraucht werden kann. Keinesfalls darf der Wellness-Botschafter, selbst oder aber seine Familienmitglieder, andere Wellness-Botschafter dazu veranlassen, Produkte in größeren Mengen für den Eigenverbrauch zu erwerben, die den persönlichen Gebrauch innerhalb eines Haushaltes unangemessen übersteigen. Durch eine jeweilige Neubestellung von Waren, versichert der Wellness-Botschafter, dass von der vorherigen Bestellung mindestens 70 % dieser

Warenlieferung für geschäftliche Zwecke im Rahmen von Verkäufen, Produktpräsentationen, Verköstigungen oder sonst zu Werbezwecken verbraucht wurden und höchstens 30 % an Vorratsware von der letzten Bestellung noch in seinem Lager vorrätig ist. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, die Menge der Einkäufe, die einem Wellness-Botschafter gestattet sind, nach seinem eigenen Ermessen einzuschränken, wenn das Unternehmen der Meinung ist, diese Einkäufe werden nur getätigt, um sich im Bonus-Programm zu qualifizieren, aber nicht für einen Weiterverkauf. Darüber hinaus behält sich das Unternehmen das Recht vor, bereits bezahlte Boni zurückzuholen, wenn das Unternehmen entdeckt, dass diese Boni mit Verkäufen erworben wurden, die nach Ansicht des Unternehmens einen Verstoß gegen diesen Vertrag darstellen.

- D. Verwendung von Kreditkarten.** Es wird allen Wellness-Botschaftern dringend geraten, nicht ihre eigenen Kreditkarten für den Kauf von Produkten für andere Wellness-Botschafter oder für einen Kunden zu verwenden. Es ist Wellness-Botschaftern nicht gestattet mit ihren eigenen Kreditkarten Produkte für einen anderen Wellness-Botschafter oder für einen Kunden zu kaufen, der weniger als dreißig (30) Tage beim Unternehmen registriert ist. Es ist Wellness-Botschaftern nicht gestattet, eine Produktbestellung mit Hilfe der Kreditkarte einer anderen Person zu platzieren, wenn sich der Inhaber dieser Kreditkarte nicht schriftlich damit einverstanden erklärt. In den seltenen Fällen, wenn ein Produkt für einen anderen Wellness-Botschafter oder Kunden gekauft werden muss, muss dem Unternehmen eine schriftliche Genehmigung von dem Wellness-Botschafter oder Kunden vorliegen, für den die Produktbestellung platziert wird. Wird eine derartige Genehmigung auf Anfrage des Unternehmens nicht vorgelegt, kann dies zur Stornierung der Bestellung, Erlöschen der Boni aus diesem Verkauf sowie zu weiteren Disziplinarmaßnahmen, wie in § 19 dargelegt, führen.
- E. Umverpackung untersagt.** Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte nicht mit ihren eigenen Etiketten versehen oder diese umverpacken. Alle Produkte müssen ausschließlich in ihrer Originalverpackung verkauft werden. So dürfen z.B. Wellness-Botschafter keine einzelnen Teile eines Kits separat von der ursprünglichen Kitverpackung verkaufen, es sei denn, das Unternehmen hat für jedes einzelne Teil einen separaten Großhandelspreis festgesetzt.
- Ganz ähnlich dürfen Wellness-Botschafter ohne schriftliche Zustimmung des Unternehmens auch nicht die Anwendung von dōTERRA-Ölen als Bestandteile für Nicht-dōTERRA-Produkte bewerben, wie z.B. als Teil eines separaten Produkts oder als Zutaten für Lebensmittelrezepte. Wie ein Wellness-Botschafter den Namen dōTERRA zu verwenden hat, wird in § 12 dieser Unternehmensrichtlinien erläutert.
- F. Gebühren für abgelehnte Zahlungen.** Wellness-Botschafter sind für die Rückerstattung der Kosten für die erneute Überweisung von Zahlungen oder den Erhalt von Zahlungen von einem Wellness-Botschafter an das Unternehmen verantwortlich, wenn diese Zahlungen aufgrund mangelnder Deckung an das Unternehmen zurückgehen.
- G. Bestellungen auf Abruf.** Das Unternehmen hat die Option, eine platzierte Bestellung an den Wellness-Botschafter auszuliefern, wenn diese Bestellung nicht binnen zwanzig (20) Tagen nach ihrer Platzierung auf Abruf abgeholt wurde. Die Kosten für einen derartigen Versand an den Wellness-Botschafter ermisst das Unternehmen auf der Grundlage, als wäre die Bestellung ursprünglich als auszuliefernde Bestellung platziert worden. Der Abholzeitraum variiert je nach lokalem Markt. Setzen Sie sich dazu bitte mit dem Abruf-Zentrum im lokalen Markt in Verbindung, aus dem das Produkt bestellt wurde.

## ABSCHNITT 6. Richtlinie zur Produktrückgabe

### A. Produktrückgabe innerhalb von dreißig (30) Tagen.

1. dōTERRA erstattet einhundert Prozent (100%) des Einkaufspreises (plus entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt und der Versandkosten) aller derzeit vermarkteten Produkte zurück, die von einem Wellness-Botschafter innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Versand vom Unternehmen zurückgegeben werden. Wellness-Botschafter haben die gleichen Rückerstattungsrechte im Rahmen dieser 30 Tage wie Kunden und auch die hier dargelegten vollständigen Rückerstattungsbedingungen.
2. dōTERRA erstellt ein Produktguthaben von einhundert Prozent (100%) des Einkaufspreises (plus

entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt) oder leistet eine Rückerstattung von neunzig Prozent (90%) des Einkaufspreises (plus entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt) aller vom Unternehmen gekauften derzeit nicht vermarktbaren Produkte (vgl. Section 6.D.), die von einem Wellness-Botschafter oder Kunden innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Versand zurückgeschickt werden. Versandkosten und ausbezahlte Boni werden nicht zurückerstattet.

**B. Rückgaben ab einunddreißig (31) – Neunzig (90) Tage nach Kauf.** Ab einunddreißig (31) Tagen bis zu neunzig (90) Tagen ab Kaufdatum, erstellt dōTERRA ein Produktguthaben von einhundert Prozent (100%) des Einkaufspreises oder leistet eine Rückerstattung von neunzig Prozent (90%) des Einkaufspreises (plus entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt) aller vom Unternehmen gekaufter, derzeit vermarktbarer Produkte, die von einem Mitglied oder einem Kunden zurückgeschickt werden. Versandkosten und ausbezahlte Boni werden nicht zurückerstattet.

**C. Rückgaben ab einundneunzig (91) Tagen – 1 Jahr nach Kauf.** Ab einundneunzig (91) Tagen bis zu zwölf (12) Monaten ab Kaufdatum, erstellt dōTERRA ein Produktguthaben von neunzig Prozent (90%) oder leistet eine Rückerstattung von neunzig Prozent (90%) des Einkaufspreises (plus entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt) aller vom Unternehmen gekaufter derzeit vermarktbarer Produkte, die von einem Wellness-Botschafter oder Endkunden zurückgeschickt werden. Versandkosten und bezahlte Boni werden nicht zurückerstattet (zeitlich begrenzte Angebote und abgelaufene Artikel sind davon ausgeschlossen).

**D. Derzeit vermarktbar.** Produkte gelten als 'derzeit vermarktbar', wenn jede der folgenden Bedingungen erfüllt ist: 1) Produkt wurde nicht benutzt; 2) Verpackung und Beschriftung wurden weder verändert noch beschädigt; 3) Produkte, die versiegelt oder Schutzverpackt geliefert wurden und bei denen das Siegel nicht gebrochen bzw. die Schutzverpackung nicht geöffnet wurde, da diese Produkte ansonsten aus Gesundheits- und Hygienegründen nicht mehr verkauft werden können (z.B. ätherische Öle); 4) das Produkt und seine Verpackung sind in so einem Zustand, dass die Ware nach angemessener wirtschaftlicher Praxis des gängigen Handels zu ihrem vollen Preis erneut verkauft werden kann; 5) das Produkt ist noch nicht abgelaufen und 6) das Produkt zeigt die aktuelle dōTERRA-Beschriftung. Zusätzlich gelten, für die Zwecke des Obenstehenden, Produkte der Section 6.B und Section 6.C als nicht mehr derzeit vermarktbar, wenn das Unternehmen vor ihrem Kauf bekanntgibt, dass die betreffenden Produkte jahreszeitlich bedingt sind, nicht mehr hergestellt werden, Angebote für begrenzte Zeit darstellen oder spezielle Promo-Produkte sind, die dieser Rückgaberrichtlinie nicht unterliegen.

**E. Rückgabe beschädigter oder nicht korrekt verschickter Produkte.** dōTERRA tauscht Produkte aus oder erstattet ihren Kaufpreis zurück, wenn der Wellness-Botschafter diese in einem beschädigten Zustand erhält, ein sonstiger Mangel vorliegt, oder wenn sie nicht korrekt verschickt wurden. Der Wellness-Botschafter hat die gelieferten Produkte unverzüglich nach deren Erhalt zu untersuchen und muss die beanstandeten Produkte binnen fünfzehn (15) Tagen nach Erhalt zurückschicken. Alle diese zurückgeschickten Produkte, werden, wenn gewünscht, durch mangelfreie Produkte ersetzt. Sollte so ein Austausch jedoch nicht zumutbar sein, behält sich das Unternehmen das Recht vor, über den Betrag des zurückgegebenen Produkts eine Rückerstattung auszustellen. Darüber hinaus gelten die gesetzlichen Gewährleistungsregeln und -fristen.

**F. Aufbewahrungspflicht der Bestellnummer.** Damit das Unternehmen alle anwendbaren Boni auf zurückgegebene Produkte auch korrekt zuordnen kann, muss die Originalbestellnummer von der Rechnung aufbewahrt werden. Diese Nummer muss dem Unternehmen dann vorgelegt werden, wenn um die Rückerstattung gebeten wird.

**G. Rückgabe von Kits.** Produkte, die als Teil eines Kits oder Packs gekauft wurden, müssen auch als gesamtes Kit oder Pack zurückgegeben werden.

**H. Alternative Rückerstattungen.** Die Form der Rückerstattung erfolgt nach Maßgabe des Zahlungsverfahrens des lokalen Marktes und erfolgt in der ursprünglichen Form der Bezahlung für das Produkt, soweit möglich und zulässig. Rückerstattungen werden nur an den ursprünglich Zahlenden ausbezahlt.

**I. Rückgabeverfahren.** Um für eine Rückerstattung für zurückgegebene Produkte oder Verkaufshilfen in

Frage zu kommen, muss ein Wellness-Botschafter nachfolgendes Rückgabeverfahren einhalten:

1. Dem Unternehmen muss vor der Rücksendung der Lieferung eine Nummer für die Rückgabe vorliegen. Diese Nummer erhält man entweder am Telefon oder schriftlich, und die Wellness-Botschafter nummer muss der tatsächlichen Rückgabesendung beigelegt werden.
2. Das Unternehmen informiert den Wellness-Botschafter über die das einzuhaltende Rückgabeverfahren und den Ort für die Rückgabe der Produkte oder Verkaufshilfen. Alle Versandkosten für die Rückgabe gehen vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Regeln zu Lasten des Wellness-Botschafters.
3. Die vorgenannten Regeln für die Rückgabeverfahren gelten vorbehaltlich abweichender entgegenstehender zwingender gesetzliche Regeln. Die Rückgabe-/Rückerstattungsverfahren von dōTERRA wirken sich nicht auf die gesetzlichen Rechte eines Wellness-Botschafters aus.

**J. Das Recht des Unternehmens nicht erworbene Boni zurückzuholen.** Boni werden an Wellness-Botschafter auf Basis des Kaufs von Unternehmensprodukten durch Endkunden ausbezahlt. Werden Produkte zurückgegeben, ist das Unternehmen berechtigt, die Boni, die bezahlt wurden auf Basis des Einkaufs der zurückgegebenen Produkte zurückzufordern. Das Unternehmen kann Boni nach seiner Wahl zurückfordern, indem es vom Wellness-Botschafter verlangt, den entsprechenden Betrag direkt ans Unternehmen zu zahlen oder indem es den Betrag mit zukünftigen Bonuszahlungen verrechnet (ihn dort also abzieht). Der Wellness-Botschafter ist ausdrücklich mit der Verrechnung der zurückzufordernden Boni mit seinen bestehenden Boni-Ansprüchen einverstanden.

**K. Rückgabe personalisierter Verkaufshilfen.** Personalisierte Verkaufshilfen können nicht zurückgegeben werden und sind auch nicht erstattungsfähig, mit Ausnahme von personalisierten Verkaufshilfen mit Druckfehlern oder sonstigen Mängeln. Diese mangelhaften Verkaufshilfen müssen innerhalb von dreißig (30) Tagen und in Übereinstimmung mit dem vorangehenden Produkt Rückgabe-Richtlinie zurückgegeben werden.

**L. Kreditkarten-Rückerstattungen.** Es wird von Wellness-Botschaftern verlangt, Produkte entsprechend der Unternehmensrichtlinien für Produktaustausch und Rückgabe zurückzugeben, anstatt dies mit einer Kreditkarten-Rückerstattung zu tun. Sollte es zu Kreditkarten-Rückerstattungen kommen, ist das Unternehmen berechtigt, die Boni, die auf Basis der mit den Kreditkarten-Rückzahlungen zusammenhängenden Produkte bezahlt wurden, zurückzuholen.

**M. Schulung.** Wenn das Unternehmen eine Schulung für den Wellness-Botschafter anbietet, deren Kosten der Wellness-Botschafter zu tragen hat, ist der Wellness-Botschafter, sollte er mit der Schulung nicht zufrieden sein, berechtigt, das Unternehmen binnen vierzehn (14) Tagen nach der Schulung um eine Erstattung dieser Kosten zu bitten (minus jeglicher Verpflegungs- und Unterbringungskosten).

**N. Gesetzlich festgelegte Verbraucherrechte.** Wenn ein Verbraucher Produkte an einen Wellness-Botschafter aufgrund seines gesetzlichen Widerrufsrechts innerhalb von vierzehn (14) Tagen zurückgibt, ist der Wellness-Botschafter berechtigt, diese Produkte seinerseits an dōTERRA zurückzuschicken und erhält dafür eine Rückerstattung von einhundert Prozent (100%).

## ABSCHNITT 7. Verpflichtungen und Beschränkungen beim Verkauf an Endkunden

**Rücktrittsrechte.** Im Rahmen des europäischen Verbraucherschutzgesetzes muss jeder Wellness-Botschafter, der ein Produkt an einen Endkunden verkauft hat, das gesetzlich vorgegebene 14-tägige Widerrufs- oder Rücktrittrecht anbieten, eine ordnungsgemäße Verkaufsrechnung stellen und die erforderlichen Verbraucherinformationen in seinen Verkaufsbedingungen bereitstellen. Das Unternehmen rät Wellness-Botschaftern jedoch, eine Rückerstattungsforderung oder den Austausch eines Produkts auch dann noch zu akzeptieren, wenn das gesetzliche Widerrufs- oder Rücktrittsrecht bereits verstrichen ist. Diese Empfehlung wird vom Unternehmen durch Bereitstellung seiner großzügigen Produktrückgabe-Richtlinie unterstützt, die in Abschnitt 6 zu finden ist. Der Wellness-Botschafter hat Kopien dieser Verkaufsrechnungen aufgrund seiner gesetzlichen Aufbewahrungspflicht zehn (10) Jahre lang aufzubewahren. Die entsprechende erhobene MwSt. – soweit erhoben, – muss im Rechnungsformular ebenfalls ordnungsgemäß ausgewiesen werden.

## ABSCHNITT 8. Registrierung oder Sponsoring eines unabhängigen Wellness-Botschafters oder eines Vorteilskunden

- A. **Verpflichtung vertragliche Verantwortlichkeiten zu erfüllen.** Bevor ein Wellness-Botschafter als Registrierer oder Sponsor auftreten darf, muss er alle in diesem Vertrag beschriebenen Voraussetzungen und Verantwortlichkeiten erfüllen.
- B. **Einordnung.** Ein Wellness-Botschafter hat die Möglichkeit, nicht aber die Pflicht, andere Wellness-Botschafter anzuwerben, die dōTERRA vertreiben sollen. Ein Bewerber, der zu einem Wellness-Botschafter wird, wird in die Organisation des Registrierers eingeordnet, die auf dem Vereinbarungsformular für unabhängige Wellness-Botschafter steht. Der werbende Wellness-Botschafter erhält bei Erreichen der erforderlichen Qualifikation entsprechenden Boni auf den Produktumsatz des geworbenen Wellness-Botschafter. Für die Werbung eines neuen Wellness-Botschafter an sich hingegen wird ausdrücklich keine Provision geleistet.
- C. **Schulung und Support der Organisation.** Um ein erfolgreicher Registrierer oder Sponsor zu sein, wird jedem Wellness-Botschafter empfohlen, die Wellness-Botschafter in seiner Vertriebsorganisation bestmöglich zu schulen und zu unterstützen, ohne dass hierzu jedoch eine Pflicht besteht. Der Erfolg eines Wellness-Botschafter entsteht nur durch den regelmäßigen Verkauf von Unternehmensprodukten an Endkunden und durch die Produktverkäufe anderer Wellness-Botschafter innerhalb seiner Organisation.
- D. **Erschlossene lokale Märkte.** Ein Wellness-Botschafter ist nur in erschlossenen lokalen Märkten zu Registrierung oder dem Sponsoring anderer Wellness-Botschafter berechtigt, vgl. § 14.
- E. **So wird man ein erfolgreicher Registrierer oder Sponsor.** Um ein erfolgreicher Registrierer oder Sponsor zu werden, sollte jeder Wellness-Botschafter die folgenden Verantwortungen ausführen:
1. Durchführung regelmäßiger Verkaufs- und Organisationsschulungen, Führung und Motivation für die Organisation des Wellness-Botschafters. Jeder Registrierer oder Sponsor sollte mit jeder Person in seiner Organisation Kontakt pflegen und immer zur Beantwortung von Fragen zur Verfügung stehen. Wenn sich ein hochrangiger Leiter in der Vertriebsorganisation eines Wellness-Botschafters befinden sollte, hat die Kommunikation mit Personen in dieser Vertriebsorganisation über den hochrangigen Leiter zu erfolgen;
  2. Gewährleisten, dass alle Wellness-Botschafter in seiner Organisation die Unternehmensrichtlinien, die allgemeinen Geschäftsbedingungen und sonstigen Vorgaben des Vertrags sowie aller geltenden nationalen und regionalen Gesetze und Bestimmungen korrekt verstehen und sie ordnungsgemäß einhalten;
  3. Intervention bei allen Streitigkeiten zwischen einem Kunden und jeder Person innerhalb der Organisation des Wellness-Botschafters und Versuchen, diese Unstimmigkeiten unverzüglich, freundschaftlich und gütlich beizulegen;
  4. Bereitstellung von Schulungen zur Sicherstellung, dass die von der Organisation des Produktberaters veranstalteten Treffen zu Produktverkäufen und Geschäftsmöglichkeiten in Übereinstimmung mit diesem Vertrag, sowie gemäß allen geltenden Gesetzen und Bestimmungen, durchgeführt werden.
  5. Alle Streitigkeiten zwischen dem Produktberater, anderen Produktberatern und der Organisation des Produktberaters unverzüglich beizulegen zu versuchen, und
  6. alle Produktberater, die der Produktberater registriert und sponsert über die Richtlinien des Unternehmens zu informieren und zu schulen.
- F. **Sorgfaltspflicht des Registrierers und Sponsors.** Registrierer und Sponsoren tragen eine Verantwortung und besondere Sorgfaltspflicht zur Sicherstellung, dass all ihre Aktivitäten und Handlungen oder Unterlassungen für niemanden in ihrer Organisation oder dem Unternehmen einen Verlust, Schaden oder eine Blamage verursachen oder einen Verlust nach sich ziehen, und müssen daher unverzüglich handeln, um jedweden solchen Verlust, Schaden oder jedwede Herabwürdigung wieder zu beheben.

Zum Zeitpunkt der Anmeldung sollten Registrierer sicherstellen, dass alle Personen, die sie registrieren, genau darüber Bescheid wissen, wer auch ihr entsprechender Registrierer sein wird. Wellness-Botschafter sollten die Registrierung eines neuen Wellness-Botschafter nicht an ihre Upline oder irgendjemand anderen übertragen

**G. Verlust der Vertriebsorganisation.** Sofern ein Wellness-Botschafter gegen diese Unternehmensrichtlinien oder sonstiges vertragliches oder sonst geltendes Recht verstößt oder er sich sittenwidrig gegenüber Dritten verhält (z.B. für den Fall sexueller Avancen oder Übergriffe, unetische Eimischung in familiäre Beziehungen), behält sich das Unternehmen die außerordentliche Kündigung vor, wobei die außerordentliche Kündigung außer bei besonderes schwerwiegenden Verstößen, in der Regel erst erfolgt, nachdem der Wellness-Botschafter auf eine Abmahnung des Unternehmens nicht die erforderlichen Handlungen (z.B. Unterlassen seines Handelns und Abgabe einer strafbewährten Unterlassungserklärung) vornimmt oder er erneut denselben oder einen vergleichbaren Verstoß begeht. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Wellness-Botschafter seine gesamte Vertriebsorganisation für den Fall der außerordentlichen Kündigung unwiderruflich verliert.

**H. Anmeldung eines Vorteilskunden.** Ein Wellness-Botschafter darf dem Unternehmen auch Kunden vorstellen, die sich als Vorteilsskunden anmelden werden. Ein Vorteilskunde nimmt nicht am Handelssystem teil, doch ein Wellness-Botschafter kann im Rahmen des Vergütungsplans für die vom Vorteilskunden, den er dem Unternehmen vorgestellt hat, gekauften Produkte entlohnt werden. Wellness-Botschafter sollten wissen, dass jeder Vorteilskunde, der sich als ein dōTERRA-Vorteilskunde anmeldet:

1. Eine nicht erstattungsfähige Backoffice-Setup-Gebühr von €20,00 (exklusive Mehrwertsteuer) bezahlen muss ;
2. dem Unternehmen ein ordnungsgemäß ausgefülltes Vorteilskunden-Antragsformular vorlegen muss, wobei Krankenhäuser eine schriftliche Zustimmung ihrer Rechts- oder Complianceabteilung vorlegen müssen, und
3. an seinem Wohnsitz volljährig und vollgeschäftsfähig sein muss.

**I. Vorteilskunden, die Wellness-Botschafter werden wollen.** Ein Vorteilskunde kann Wellness-Botschafter werden, wenn er eine unterschriebene unabhängige Wellness-Botschafter-Vereinbarung vorlegt.

## ABSCHNITT 9. Platzierungs-Richtlinie, Line Switching, Kreuz- und Verschiebungsverbot

**A. Erstmalige Platzierung.** Zu dem Zeitpunkt, an dem ein neuer Wellness-Botschafter registriert wird, kann der Registrierer den neuen Wellness-Botschafter an einer beliebigen Stelle in seiner Vertriebsorganisation platzieren.

### **B. Änderung der Platzierung nach Registrierung**

1. Am oder vor dem 10. Tag des Kalendermonats, der auf die Registrierung eines neuen Wellness-Botschafters bei dem Unternehmen folgt, kann der Registrierer den neuen Wellness-Botschafter mit der Zustimmung des Unternehmens einmal innerhalb seiner Vertriebsorganisation (d.h. nicht außerhalb seiner Vertriebsorganisation) versetzen.
2. Nach Ablauf des oben genannten Zeitraums ist ein Wellness-Botschafter endgültig platziert und das Unternehmen wird grundsätzlich keine Anträge auf eine Umplatzierung von Wellness-Botschaftern innerhalb einer Vertriebsorganisation bewilligen.
  - a. Weitere Änderungen der Platzierung sind die Ausnahme und bedürfen der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung durch den Sonderausschuss des Unternehmens.
  - b. Bevor das Unternehmen eine Änderung der Platzierung genehmigt, wird es neben anderen Faktoren insbesondere Folgendes berücksichtigen:

- i. Ob der zu versetzende Wellness-Botschafter seit mindestens sechs Monaten nicht mehr aktiv war (zwölf Monate, falls der Wilberrang oder höher erreicht wurde),
  - ii. Ob der zu versetzende Wellness-Botschafter die schriftliche Zustimmung der Registrierer, die drei Stufen über dem Wellness-Botschafter stehen, und der Sponsoren, die sieben Stufen über dem Wellness-Botschafter stehen, eingeholt hat,
  - iii. Ob die Änderung einen Rangaufstieg zur Folge haben wird,
  - iv. Ob es zu einer Änderung der bisherigen Bonuszahlungen kommen wird,
  - v. Ob ein Wellness-Botschafter gegen den Vertrag verstoßen hat,
  - vi. Die Auswirkung der Änderung auf die Organisation, und
  - vii. Alle anderen relevanten Umstände.
- c. Ein Diamant-Rang oder höher, der persönlich einen neuen Wellness-Botschafter registriert, welcher innerhalb von drei Monaten den Rang eines Premiers erreicht, hat das Recht, den neuen Wellness-Botschafter innerhalb seiner Frontline-Organisation oder unter einem beliebigen Wellness-Botschafter zwischen dem aktuellen Sponsor und dem Registrierer zu platzieren. Dieser Antrag kann gestellt werden, nachdem der Registrierer das Formular für den Wechsel des Premiers ausgefüllt hat, und zwar am oder vor dem 10. des Kalendermonats, der auf die erstmalige Bezahlung des neuen Premiers als Premier folgt. Dieser Wechsel kann auch dann vorgenommen werden, wenn zuvor eine Änderung der Platzierung nach der Registrierung vorgenommen wurde. Für den Beginn der dreimonatigen Frist nach diesem Absatz ist der Zeitpunkt maßgeblich, an dem der neue Wellness-Botschafter ein Sponsor für seinen ersten Wellness-Botschafter wird. Wenn der neue Wellness-Botschafter seinen ersten Wellness-Botschafter nach dem 10. eines Kalendermonats sponsert, ist der erste Monat der hierauf folgende Kalendermonat. Wenn der neue Wellness-Botschafter seinen ersten Wellness-Botschafter vor dem 10. eines Kalendermonats sponsert, ist der erste Monat der Kalendermonat, in dem der neue Wellness-Botschafter registriert wird.
- C. Registrierung eines ehemaligen Großhandelskunden als Wellness-Botschafter.** Ein Wellness-Botschafter kann Großhandelskunden als Wellness-Botschafter registrieren. Wenn ein Großhandelskunde ein Wellness-Botschafter wird, ist er kein Großhandelskunde mehr. Ein Registrierer kann einen neuen Wellness-Botschafter, der ein Großhandelskunde war, in einer beliebigen Position in seiner Organisation einsetzen, wenn der neue Wellness-Botschafter mindestens einen Großhandelskunden oder Wellness-Botschafter mit einem Umsatz von 100 PV nach seinem Eintritt als Wellness-Botschafter eingetragen hat und keine bestehende Organisation hat. Die Platzierung des neuen Wellness-Botschafters muss am oder vor dem 10. Tag des Kalendermonats abgeschlossen sein, der auf das Datum folgt, an dem die in diesem Absatz genannten Anforderungen erfüllt wurden.
- D. Neuuzuweisung der Mitgliedschaft.** Das Unternehmen erlaubt einem Registrierer, die Mitgliedschaft eines Wellness-Botschafters (Registrierter) einmal zu ändern, sofern das Unternehmen dem zustimmt. Weitere Änderungen der Mitgliedschaft aufgrund von außerordentlichen Umständen können beantragt werden und bedürfen der Zustimmung durch den Sonderausschuss des Unternehmens.
- E. Cross-Company- und Cross-Line Umplatzierung ist untersagt.**
1. **Unternehmensübergreifende Abwerbung.** Die direkte oder indirekte Aufforderung, Anwerbung, Ermutigung oder Beeinflussung (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Verwendung einer Website zu diesem Zweck) eines anderen dōTERRA Wellness-Botschafters oder Kunden, sich bei einer anderen Network Marketing Organisation zu registrieren oder daran teilzunehmen, ist

untersagt. Dieses Vorgehen stellt eine Abwerbung dar, auch wenn die Handlungen des Wellness-Botschafters auf eine Anfrage eines anderen Wellness-Botschafters oder Kunden zurückzuführen sind.

2. **Cross-Line Umplatzierung.** Die direkte, indirekte oder versuchte Aufforderung, Anwerbung, Ermutigung oder Bemühung (einschließlich, aber nicht beschränkt auf die Verwendung einer Website zu diesem Zweck), die Registrierung einer natürlichen oder juristischen Person, die bereits eine aktuelle Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA in einer anderen Sponsorlinie hat, in einer anderen Sponsorlinie in jeglicher Art und Weise zu beeinflussen, ist untersagt. Cross-Line Umplatzierung in diesem Sinne meint auch die Registrierung einer natürlichen oder juristischen Person, die während der letzten sechs Monate als Vertriebspartner von dōTERRA registriert war, im Fall eines Wellness-Botschafters mit Silberang oder höher: die während der letzten zwölf Monate als Vertriebspartner von dōTERRA registriert war.
3. **Verbot.** Wellness-Botschaftern ist es untersagt, unternehmensübergreifend abzuwerben oder umzuplatzieren. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder eines Verwandten, von Handelsnamen, Aliasen, angenommenen Namen, Gesellschaften, Partnerschaften, Stiftungen, stattlichen ID-Nummern oder fiktiven ID-Nummern zur Umgehung dieser Regelung, ist verboten.
4. **Unterlassungsansprüche des Unternehmens.** Die Wellness-Botschafter sind sich darüber im Klaren, dass die unternehmensübergreifende Abwerbung oder Cross-Line Umplatzierung einen unangemessenen und ungerechtfertigten Eingriff in die vertragliche Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Vertriebspartnern darstellt, sowie eine Beeinträchtigung des Vermögens des Unternehmens und eine widerrechtliche Preisgabe der Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens. Die Wellness-Botschafter sind sich ferner darüber im Klaren, dass ein Verstoß gegen diese Bestimmung dem Unternehmen einen unmittelbaren und irreparablen Schaden zufügen würde, dass der Schaden für das Unternehmen größer wäre als der Nutzen, den der Wellness-Botschafter daraus ziehen könnte, und dass das Unternehmen zusätzlich zu allen anderen verfügbaren Rechtsmitteln Anspruch auf Unterlassung hat. Die Bestimmungen dieses Abschnitts gelten auch nach Beendigung des Vertrags fort. Die Bestimmungen dieses Abschnitts stellen keinen Verzicht auf andere Rechte und Rechtsmittel dar, die das Unternehmen in Bezug auf die Verwendung seiner vertraulichen Informationen oder andere Vertragsverletzungen hat. Darüber hinaus erklären sich die Wellness-Botschafter damit einverstanden, dass die Erwähnung ihres Namens oder Nutzung ihres Bildes in Werbe-, Akquise- oder sonstigen Anwerbungsmaterialien eines anderen Direktvertriebsunternehmens für einen Zeitraum von einem Jahr nach Beendigung des Vertrages als unternehmensübergreifende Abwerbung gilt.

## ABSCHNITT 10. Vergütungsplan

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

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

**Bonuszahlungen & Vergütung.** Die Bonuszahlungen und Vergütung dienen dazu, die anhaltenden Bemühungen aller Personen vom Wellness-Botschafter in der Anfangsphase bis hin zum erfahrenen professionellen Wellness-Botschafter zu belohnen. Zu den verfügbaren Bonuszahlungen und Vergütungen für

Wellness-Botschafter gehören die Handelsspanne, der Fast-Start-Bonus, der Power-of-Three-Bonus, der Unilevel-Bonus, die Bonus Pools, Diamond Pools und der Founders Club-Bonus. Bonuszahlungen und Vergütungen für Verkäufe außerhalb Ihres lokalen Marktes unterliegen dem Vergütungsplan und den Wechselkursen des jeweiligen lokalen Marktes. Nicht alle Produkte oder Werbeaktionen des Unternehmens führen zu Bonuszahlungen und Vergütungen. Allen Produkten, die Bonuszahlungen oder Vergütungen erzeugen, wird ein Wert für das provisionsfähige Volumen und/oder ein persönlicher Volumenwert (PV) zugewiesen.

#### Definitionen

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

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

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

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

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

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

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

**Qualifiziertes Bein:** Ein qualifiziertes Bein wird erreicht, wenn eine eingeschriebene Person eines Wellness-Botschafters innerhalb eines separaten Sponsor-Beins ihres Registrierers einen ausgewiesenen Rang erreicht. Ein qualifiziertes Bein für Platin- und höhere Ränge schließt auch ein qualifiziertes Bein für die Rangkomprimierung ein, dass es einem Platin- oder höheren Rang erlaubt, sich für den Rang durch die Nutzung des höchsten qualifizierenden Wellness-Botschafters in jeder ihrer Sponsor-Downlines zu

qualifizieren. Dies setzt voraus, dass dieser qualifizierte Wellness-Botschafter sich auch in der Einschreibungs-Downline des Registrierers befindet. Für die Zwecke der Rangqualifikation eines Registrierers muss sich jedes qualifizierte Bein in einer separaten Sponsor-Downline des Registrierers befinden.

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

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

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

## Fast-Start

**Überblick.** Eine Fast-Start-Bonus wird wöchentlich an Registrierer auf das provisionsfähige Umsatzvolumen CV der ersten sechzig (60) Tagen neuer Wellness-Botschafter und Vorteilskunden gezahlt. Der Fast-Start-Bonus wird an den neuen Wellness-Botschafter und den Registrierer von Vorteilskunden der ersten, zweiten und dritten Stufe gezahlt.

Ein Registrierer einer durch eine Freundschaftswerbung eingeschriebenen Person verdient nur die zweite und dritte Stufe für den ersten Verkaufsauftrag einer durch eine Freundschaftswerbung eingeschriebenen Person. Der Registrierer der ersten Stufe erhält zwanzig (20) Prozent, der Registrierer der zweiten Stufe erhält zehn (10) Prozent und der Registrierer der dritten Stufe erhält fünf (5) Prozent. Siehe Abbildung 1.

Um für den Fast-Start-Bonus in Frage zu kommen, muss jeder Registrierer (1) eine undentreueprogramm (LRP)-Vorlage haben, die auf mind. 100 PV für den Monat eingestellt ist und (2) eine qualifizierte LRP-Bestellung ausgefüllt haben. Nicht erworbene Boni gehen auf keine anderen Registrierer über. Der Bonus der vergangenen Woche (Montag–Sonntag) wird jeweils am Mittwoch jeder Woche berechnet und festgelegt. Die Auszahlungen erfolgen wöchentlich. Auf diese Bestellungen wird kein Uni-Level Bonus ausbezahlt (vgl. unten).

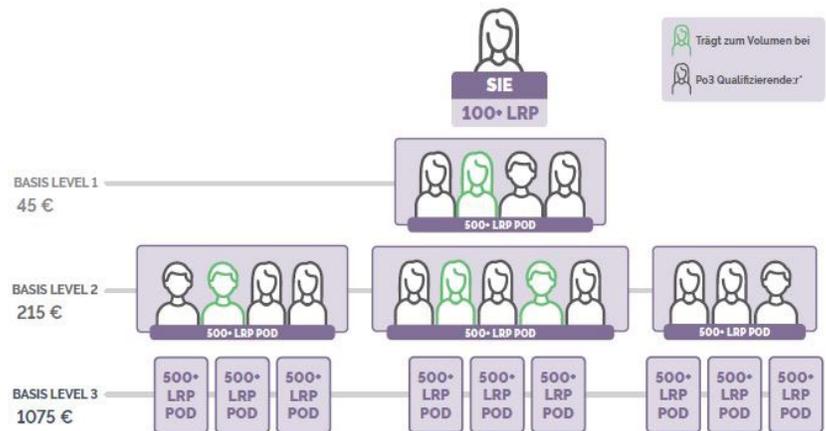


Abb. 1

**Power-of-Three-Bonus**

Abb. 2

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



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

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

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

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

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

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

**Unilevel-Bonus**

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

Abb. 3



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

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

Auch der Prozentsatz, der dem Wellness-Botschafter ausbezahlt wird, ändert sich von Stufe zu Stufe. Wie in Abbildung 3 dargestellt, werden aus dem ersten Unilevel drei Prozent (3 %) gezahlt, und der Prozentsatz steigt über die Rangtitel an, bis er auf dem siebten Level sieben Prozent (7 %) erreicht. Der Bonus kumulierte die

Ebenen der Bezahlung, so dass ein Executive drei Prozent (3 %) für die erste Stufe und fünf Prozent (5 %) für die jeweils nächsten beiden Stufen erhält.

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

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

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

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

### **Bonus Pools – Ein Bonus auf Basis von Leadership Performance**

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

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

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

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

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

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

**Diamond Pools Bonus** – Ein Bonus auf Basis von Leadership Performance.

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

Abb. 5

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

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

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

### Founders - Ein Bonus auf Basis der Marktentwicklung

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

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

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

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

### Das Kundentreueprogramm (LRP)

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

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

**Einlösen von Produktguthaben.** Nachdem der Wellness-Botschafter 60 Tage lang am LRP teilgenommen hat, kann er Produktguthaben zum Kauf vollständiger PV-Produkte einlösen. LRP-Produktguthaben können 12 Monate ab Datum ihrer Ausstellung in Anspruch genommen werden; danach verfallen sie. Die Guthaben können für eine Gebühr von €2 pro 100 Produktguthaben unter der Telefonnummer +49 8954198738 oder [kundendienst@doterra.com](mailto:kundendienst@doterra.com) eingelöst werden. Per LRP-Produktguthaben gekaufte Produkte dürfen nicht weiterverkauft werden und sind auch von einer Rückgabe ausgeschlossen. Wenn Produkte zurückgegeben werden, hat das Unternehmen das Recht, den Betrag der Produktguthaben, der für den Erwerb der zurückgegebenen Produkte verwendet wurde, zurückzufordern und mit künftigen Produktguthaben zu verrechnen. Eingelöste LRP-Bestellungen erhalten keine PV-Punkte und können mit anderen Produktbestellungen nicht kombiniert werden. Produktguthaben können nicht in Bargeld beansprucht werden und sind nicht übertragbar. Sobald die Teilnahme im LRP-Programm gekündigt wird, werden alle Produktguthaben gelöscht. Die allererste LRP-Bestellung kann nur per Telefonanruf im Unternehmen storniert werden. Jede weitere LRP-Bestellung kann online storniert werden.

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

### **Spezial- oder Promo-Bonuszahlungen oder Belohnungen**

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

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

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

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

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

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

Um die Rückerstattung von Überzahlungen und Ausnahmen an die Bonus und Diamond Pools aufgrund von Produktrückgaben und/oder Überprüfungen zu erleichtern, ist das Unternehmen berechtigt, Überzahlungsbeträge zu schätzen und diese geschätzten Beträge von den monatlichen Bonus und Diamond Pools-Auszahlungen

einzubehalten. Das Unternehmen wird die Zahlungen der Bonus und Diamond Pools regelmäßig korrigieren, indem es die tatsächlich zu viel gezahlten Beträge aus den gehaltenen Mitteln und/oder den künftigen Zahlungen der Bonus und Diamond Pools zurückfordert. Übersteigen die gehaltenen Mittel ein Jahr nach der Auszahlung die Überzahlungen, wird das Unternehmen die Zahlungen an die Bonus Pools und Diamond Pools regelmäßig aus den gehaltenen Mitteln aufstocken.

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

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

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

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

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

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

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

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

## ABSCHNITT 11. Produktbehauptungen

**A. Produktverwaltungsstandards.** Produkte werden je nach ihren gesetzlichen Klassifizierungen, z.B. als Lebensmittel, Nahrungsergänzungsmittel oder Kosmetika reguliert. Welche Regulierungsbehörde dann jeweils zuständig ist, hängt von der Art des Produkts ab.

**B. Werbestandards.** Ganz ähnlich wird auch die Produktwerbung je nach Art des Produkts geregelt. Wichtig hierbei ist, dass ein Produkt, das für eine Verwendung auf eine Art klassifiziert ist, nicht auf andere Art beworben wird. Beispiel: Ein Produkt, das als Nahrungsergänzungsmittel gedacht ist, kann nicht als medizinisches Produkt beworben oder vermarktet werden, dass man zur Behandlung oder Vorbeugung einer bestimmten Krankheit verwenden kann. Darüber hinaus haben Darstellungen über mögliche Geschäftschancen, einschließlich Verdienstmöglichkeiten, wahrheitsgetreu und in nicht irreführender Art und Weise zu erfolgen, was bedeutet, dass Behauptungen über das Potenzial, einen vermögenden Lebensstil, ein Einkommen auf dem jeweiligen Karriere-Level oder ein signifikant hohes Einkommen zu erreichen, irreführend sind, wenn die dōTERRA Wellness-Botschafter typischerweise keine solchen Ergebnisse erzielen.

**C. Zulässige Behauptungen.** dōTERRA-Produkte sind keine medizinischen Produkte. Es dürfen über dōTERRA-Produkte keinerlei medizinische Behauptungen gemacht werden. dōTERRA-Produkte dürfen auch in keinerlei Art und Weise als medizinisch präsentiert werden. Ein Wellness-Botschafter (unabhängiger Wellness-Botschafter) kann belegen, dass die Verwendung von dōTERRA-Produkten sicher ist und dass:

1. sie spezifisch formuliert sind, um das Wohlbefinden zu unterstützen / einen gesunden Lebensstil aufrechtzuerhalten, und
2. zur Verbesserung des persönlichen Erscheinungsbilds gedacht sind.

**D. Keine Heil- oder Medikamenten- oder medizinische Behauptungen.** Ein Wellness-Botschafter darf weder irgendeine medizinische Behauptung für irgendein Produkt abgeben noch irgendein Produkt spezifisch verschreiben oder als geeignet für irgendeine spezielle Krankheit präsentieren, denn diese Art der Präsentation impliziert, dass diese Produkte medizinischer Natur sind, anstatt Nahrungsergänzungsmittel oder Kosmetika. Unter keinen Umständen dürfen diese Produkte mit für die Behandlung spezieller Krankheiten verschriebenen Medikamenten oder Heilmitteln in Verbindung gebracht werden. Ebenso wenig dürfen die Produkte mit der Behauptung in Verbindung gebracht werden, dass sie Krankheitssymptome lindern oder Krankheiten und/oder (gesundheitlichen) Störungen vorbeugen. Aufgrund strenger Regulierungen in Bezug auf Werbung für Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetikwaren soll ausschließlich das Werbematerial verwendet werden, das auf der dōTERRA Website oder im Backoffice oder sonstwo angeboten wird. Es sollte jedem Kunden, der sich aktuell in medizinischer Behandlung befindet, empfohlen werden, sich bei seinem Arzt zu erkundigen, bevor er seine Ernährung verändert. Es dürfen im Rahmen

der Tätigkeit und Werbung keine Aussagen bezüglich der Sicherheit der Produkte, deren therapeutischer Wirkung oder Heilwirkung erfolgen, es sei denn, diese sind offiziell von dōTERRA genehmigt und/oder finden sich in dem offiziellen Werbematerial von dōTERRA wieder. Außerdem dürfen die Wellness-Botschafter nicht suggerieren, dass dōTERRA-Produkte zur Behandlung, Vorbeugung, Diagnose oder Heilung von Krankheiten genutzt werden können. dōTERRA verbietet ferner jegliche Aussage bezüglich medizinischer Wirkung von dōTERRA-Produkten. Der Wellness-Botschafter darf z.B. nicht behaupten, dass die Produkte von dōTERRA bei der Behandlung von Diabetes, Herzkrankheiten, Krebs oder anderen Krankheiten helfen. Es dürfen keine wissenschaftlichen Publikationen, Literatur oder Zeugnisse verwendet oder veröffentlicht werden, die von Doktoren oder Wissenschaftlern in Bezug auf dōTERRA-Produkte oder

deren Zutaten verfasst wurden. Zwar bemüht sich das Unternehmen nach Kräften komplette Konformität zu erreichen, doch sollte ein Wellness-Botschafter niemals behaupten oder schlussfolgern, dass irgendein Produkt von einer Regierung oder Regulierungsbehörde zugelassen ist.

- E. **Offenlegung.** Bei der Verkaufsförderung von dōTERRA oder von dōTERRA-Produkten muss ein Wellness-Botschafter die Tatsache offenlegen, dass er ein unabhängiger Wellness-Botschafter von dōTERRA ist, der vom Unternehmen dafür Boni erhält.

## ABSCHNITT 12. Werbung und Nutzung der Rechte an geistigem Eigentum des Unternehmens

- A. **Geistiges Eigentum von dōTERRA.** Das geistige Eigentum von dōTERRA, einschließlich seiner Marken, geschäftlichen Bezeichnungen, Werktitel, Kennzeichen und sonstigen Schutzrechte und der Inhalt seiner Veröffentlichungen sind wertvolle Vermögenswerte. Durch die Nutzung des geistigen Eigentums von dōTERRA, bestätigen Wellness-Botschafter und sind damit einverstanden, dass im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum von dōTERRA große Vermögens- und Firmenwerte bestehen und sind weiterhin einverstanden, dass alle geistigen Eigentumsrechte beim Unternehmen verbleiben und der diesbezügliche Firmenwert ausschließlich dem Unternehmen gehört. Des Weiteren erkennen Wellness-Botschafter an, dass das geistige Eigentum von dōTERRA in den Augen der Öffentlichkeit eine zusätzliche Bedeutung hat. Geistiges Eigentum ist durch nationales und internationales Copyright- und Markenrecht und andere gesetzliche Schutzrechte geschützt. Das geistige Eigentum wird in allen Formen geschützt, einschließlich derzeit bestehender oder in Zukunft entwickelter Medien und Technologien.

Sämtliche Inhalte in vom Unternehmen genehmigten Verkaufshilfen und auf seiner offiziellen Website, einschließlich Text, Grafik, Logos, Audio-Clips, Musik, Liedtexte, Video, Fotos, Software und andere Information sind das Eigentum von dōTERRA und/oder seinen Tochtergesellschaften oder Partnern oder werden von dōTERRA im Rahmen von Lizenzierungen durch Dritte benutzt. Da dōTERRA nicht der gesamte Inhalt gehört, wird dōTERRA einem Wellness-Botschafter auch keinerlei Inhalte zur Nutzung lizenzieren, die dem Unternehmen nicht gehören. Das geistige Eigentum darf über das hier definierte und gestattete vertraglich gewährte Nutzungsrecht vom Wellness-Botschafter ohne vorheriges ausdrückliches schriftliches Einverständnis von dōTERRA weder ganz noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder bearbeitet oder sonst verwendet (künftig wird aus Gründen der Vereinfachung stets nur von „verwenden“ die Rede sein, aber stets ist auch vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder bearbeitet hiervon mitumfasst) werden.

### B. Definitionen.

1. **Bekleidung:** Bekleidung umfasst T-Shirts, Mützen und andere Bekleidung.
2. **Erlaubter Inhalt:** Erlaubter Inhalt = nur der Inhalt bestehend aus der Broschüre, Flyern, Bildern, Präsentationen und Videos, die im Abschnitt von [www.doterra.com/DE/de\\_DE](http://www.doterra.com/DE/de_DE) aufgeführt oder publiziert sind, bezogen auf den lokalen Markt, in dem ein Wellness-Botschafter Produkte vermarktet oder andere Wellness-Botschafter für eine Produktvermarktung gewinnt.
3. **Filmische Medien:** Live- oder aufgezeichnete elektronische Kanäle, auf denen Nachrichten, Unterhaltung, Bildung, Daten oder verkaufsfördernde Nachrichten verbreitet werden, einschließlich Broad- und Narrowcasting-Medien wie z.B. TV, Radio, Film und Audio oder Video. Filmische Medien beziehen sich nicht auf Computer- und Telefon-basierte Medien.
4. **Vom Unternehmen genehmigte Verkaufshilfen:** Zur Verwendung in einem bestimmten Lokalen Markt, der schriftlich vom Unternehmen ausgewiesen wird, genehmigte Marketingmaterialien.
5. **Vom Unternehmen produzierte Verkaufshilfen:** Vom Unternehmen produzierte Verkaufshilfen bezeichnen Marketingmaterialien, die vom Unternehmen zur Verwendung in einem bestimmten lokalen Markt, der schriftlich vom Unternehmen ausgewiesen wird, erstellt und verbreitet werden.
6. **Computer- und Telefon-basierte Medien:** Die Übertragung oder Anzeige jedweden Inhalts via E-Mail, statischen Websites oder in sozialen Netzwerken, sowie Telefon- oder Smartphone-basierte Übertragungen oder Anzeige.

7. **Inhalt:** Inhalt bezieht sich auf jeden Text, Grafik, Logos, Audioclips, Videos, Fotos, Software, oder geistiges Eigentum von dōTERRA, das in der/den vom Unternehmen erstellten Verlaufshilfe(n) und unter [www.doterra.com/DE/de\\_DE](http://www.doterra.com/DE/de_DE) vorhanden ist.
8. **Geistiges Eigentum von dōTERRA:** Geistiges Eigentum von dōTERRA bezieht sich auf das gesamte geistige Eigentum, das der dōTERRA Holdings oder einem Tochterunternehmen gehört oder sonst beansprucht oder ein Recht zu seiner Verwertung beansprucht, einschließlich, aber nicht begrenzt auf, Marken, geschäftlichen Bezeichnungen, Werktitel, Kennzeichen und sonstigen Schutzrechte, egal, ob sie bei den zuständigen Regierungsstellen registriert sind oder nicht.
9. **Media-spezifische Richtlinien:** Media-spezifische Richtlinien sind spezifische Richtlinien für die lokalen Märkte, die die Nutzungsstandards von erlaubten Inhalten für ein bestimmtes Verbreitungsformat festlegen. Media-spezifische Richtlinien müssen eingehalten werden und können unter [www.doterra.com/DE/de\\_DE](http://www.doterra.com/DE/de_DE) eingesehen werden. Merchandise umfasst Verkaufshilfen, die für den Verkauf oder den Verkauf an Dritte bestimmt sind.
10. **Merchandise:** Jedes Element, das dem geistigen Eigentum von dōTERRA unterliegt und keine Bekleidung, filmisches Medium, vom Unternehmen genehmigte Verkaufshilfen, vom Unternehmen erstellte Verkaufshilfen sowie Computer- und Telefon-basierte Medien darstellt.
11. **Verkaufshilfe:** Alle Materialien, egal ob tatsächlich ausgedruckt oder in digitaler Form, welche für ein Angebot oder den Verkauf von Produkten des Unternehmens, zur Gewinnung zukünftiger Wellness-Botschafter oder Kunden oder der Schulung von Wellness-Botschaftern benutzt wird und das auf das Unternehmen, die Produkte des Unternehmens, den Vergütungsplan oder auf geistiges Eigentum von dōTERRA hinweist.
12. **Soziale Netzwerke:** Die Nutzung von Web-basierten und mobilen Technologien, um eine Kommunikation zu einem interaktiven Dialog zu machen.

### C. Erlaubte Verwendungen.

1. Vorbehaltlich der nachfolgenden Nutzungsbedingungen, sind Wellness-Botschafter berechtigt, den erlaubten Inhalt für folgende Vorgänge zu verwenden:
  - a. Erzeugung und Verwendung von Verkaufshilfen.
  - b. Erzeugung und Verwendung eines Computer- oder Telefon-basierten Mediums.
2. Vorbehaltlich der Nutzungsbedingungen, sind Wellness-Botschafter berechtigt, nach schriftlicher Genehmigung seitens des Unternehmens, den erlaubten Inhalt für Folgendes zu verwenden: Bekleidung, filmische Medien, Verwendung an Gebäuden und Schildern sowie Merchandise in Übereinstimmung mit den Medien-spezifischen Richtlinien, die in [doterra.com](http://doterra.com) zur Verfügung stehen.

### D. Nutzungsbedingungen. Die erlaubten Verwendungen des erlaubten Inhalts sind durch Folgendes bedingt:

1. **Media-spezifische Richtlinien.** Erlaubter Inhalt darf nur verwendet werden für Bekleidung, filmische Medien, an Gebäuden und Schildern und Merchandise, gemäß der Medien-spezifischen Richtlinien für den spezifischen lokalen Markt, in dem der Wellness-Botschafter geschäftlich tätig ist, die unter [www.doterra.com/DE/de\\_DE](http://www.doterra.com/DE/de_DE) zur Verfügung stehen.
2. **Kontext und wahrheitsgemäße Aussagen.** Wellness-Botschafter dürfen erlaubten Inhalt nicht in Missachtung der Unternehmensrichtlinie, sonstiger vertraglicher Vorgaben oder außerhalb des erteilten Nutzungsrechts nutzen oder durch Verwendung von Änderungen, zusätzlichem Text oder anderen Inhalts die ursprüngliche Bedeutung des erlaubten Inhalts ändern. Der gesamte Inhalt muss wahrheitsgemäß und exakt sein.
3. **Behauptungen und Darstellung in Bezug auf dōTERRA-Produkte.** Wellness-Botschafter dürfen keinerlei Inhalt verwenden, der gegen geltendes Recht oder die guten Sitten verstößt, einschließlich aller Gesetze, welche auf die Regulierung von Produktbehauptungen zutreffen wie z.B. das Lebensmittelrecht, das Kosmetikrecht oder Wettbewerbsrecht. dōTERRA unterstützt eine derartige Verwendung auch nicht.

4. **Varianten, Kürzel oder Abkürzungen.** Wellness-Botschafter dürfen keinerlei Abweichungen des erlaubten Inhalts, für welchen Zweck auch immer, verwenden, einschließlich phonetischer Entsprechungen, fremdsprachliche Entsprechungen, Kürzel oder Abkürzungen. Die folgenden Beispiele sind nicht akzeptierbare Abweichungen: „do'TERRA“ oder „doughTERRA“ oder „deTIERRA“
5. **Mottos und Werbeslogans.** Wellness-Botschafter dürfen Unternehmens-Mottos oder Werbeslogans in keiner Weise ergänzen, verkürzen oder verändern. Beispiel: „Gift of the Earth“ in „Gift from the Earth“ oder „Earthly Gifts“ verändern.
6. **Verunglimpfung oder beleidigende Nutzung.** Wellness-Botschafter dürfen den erlaubten Inhalt in keiner Weise verunglimpfend, herabsetzend, beleidigend oder schädigend verwenden.
7. **Bestes Licht.** Der gesamte erlaubte Content darf nur im besten Licht dargestellt werden, auf eine Art und Weise oder in einem Kontext, der das Unternehmen und seine Produkte positiv widerspiegelt.
8. **Befürwortung oder Sponsoring eines Dritten.** Wellness-Botschafter dürfen den erlaubten Inhalt nicht auf eine Art und Weise verwenden, die auf die Verknüpfung des Unternehmens mit oder der Befürwortung, Sponsoring oder Unterstützung eines Produkts oder Dienstleistung von Dritten sowie jedweden religiösen oder politischen Grund oder Thema schließen lässt.
9. **Verwendung in Computer- und Telefon-basierten Medien.** Die folgenden Paragraphen beziehen sich auf Computer- und Telefon-basierte Medien.
  - a. **Überschriften und Titel.** Mit Ausnahme auf einer personalisierten dōTERRA-Website oder einer von dōTERRA genehmigten zertifizierten Website, darf der Name „dōTERRA“, eine Marke, Werktitel Kennzeichen oder sonstiges Schutzrecht von dōTERRA in keinerlei Titel, Untertitel oder Überschrift von Computer- oder Telefon-basierten Medien verwendet werden. Mit dem Namen dōTERRA oder einer Marke, einem Werktitel, Kennzeichen oder sonstigem Schutzrecht von dōTERRA versehene Facebook- und Instagram-Seiten sowie Pinterest-Kontakte, Blogs, YouTube-Kanäle oder sonstige Social Media Sites oder Chatrooms (z.B. WhatsApp oder Snapchat) sind nicht gestattet.
  - b. **Websites.** dōTERRA stellt all seinen Wellness-Botschaftern eine genehmigte personalisierte Website zur Verfügung. Um seine personalisierte dōTERRA-Website einzurichten, meldet sich der Wellness-Botschafter bei [www.mydoterra.com](http://www.mydoterra.com) an, klickt auf den Tab „Meine Website“ und folgt dann den Anleitungen zur individuellen Einrichtung seiner Website. Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Websites ( ebenso wie eigener, Verkaufsunterlagen, Verkaufskonzepte, Preislisten, eigener Produktbroschüren, Videocontent, Audiocontent oder sonstiger selbständig erstellte Verkaufs- oder Werbemittel) und die Erstellung eigener sonstiger Internetauftritte einschließlich professioneller Social-Media-Geschäftsauftritte ebenso wie die Änderung der dem Wellness-Botschafter zur Verfügung gestellten personalisierter Websites ist nur nach vorherigem ausdrücklichem schriftlichem Einverständnis von dōTERRA gestattet, die im freien Ermessen von dōTERRA liegt und nur bei Wahrung des dōTERRA-Geschäftskonzepts ebenso wie der vertraglichen und gesetzlichen Vorgaben überhaupt erteilt werden kann. Ferner gilt insbesondere, dass dōTERRA Wellness-Botschafter nur eine zusätzliche unabhängige eigene Website verwenden dürfen, die dōTERRA Marken oder Markenaufmachung verwendet oder zeigt (dōTERRA-Name, Bilder oder Logos, dōTERRA-Produktnamen oder Bilder, usw.), vorausgesetzt, diese Website enthält keine Produkte oder andere Behauptungen, die gegen regionale Gesetze verstoßen, dōTERRA-Produkte nicht falsch oder irreführend darstellen das geistige Eigentum jedweder Dritter verletzt, gegen jede vertragliche Vorgabe von dōTERRA verstößt oder irgendwelche anderen Materialien besitzt, die dōTERRA in seinem alleinigen Ermessen als unzulässig erachtet. Die URL für eine unabhängige Website darf keinerlei Marken, geschäftliche Bezeichnungen, Werktitel oder sonstige Kennzeichen ebenso wie kein geistiges Eigentum von dōTERRA enthalten.
  - c. **Soziale Netzwerke.** Für den Fall, dass der Wellness-Botschafter die Produkte von dōTERRA in anderen Internet Medien, wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook oder Instagram), Online Blogs oder Chatrooms (z.B. WhatsApp oder Snapchat) bewirbt, darf er stets nur die offiziellen dōTERRA Werbeaussagen verwenden. Ferner gilt: Wellness-Botschafter mit einer nicht professionellen Präsenz (zur professionellen Präsenz – siehe zuvor unter b.) in den sozialen

Netzwerken – egal ob privat oder geschäftlich – sollten den Inhalt regelmäßig prüfen und alle Behauptungen oder Aussagen in den Kommentaren oder sonstigen Bereichen Dritter löschen, die gegen geltendes Recht oder die guten Sitten verstoßen oder sonst unwahr, irreführend oder unvollständig sind. Mit dem Namen dōTERRA oder einer Marke, einem Werktitel, Kennzeichen oder sonstigem Schutzrecht von dōTERRA versehene Facebook- und Instagram-Seiten sowie Pinterest-Kontakte, Blogs, YouTube-Kanäle oder sonstige Social-Media-Kanäle oder Chatrooms (z.B. WhatsApp oder Snapchat) sind nicht gestattet.

- d. **Disclaimer.** Mit Ausnahme der personalisierten dōTERRA-Website, muss jeder eigene Internet- oder Socialmedia-Auftritt ebenso wie jedes sonstige Werbemittel leicht erkennbar und hervorgehoben dargestellt angeben, dass es nicht von dōTERRA oder irgendeiner seiner Tochterunternehmen oder im Auftrag oder Namen von dōTERRA verfasst wurde und dass Verwender für den gesamten Inhalt voll eigenverantwortlich sind.
  - e. **Domainnamen.** Wellness-Botschafter dürfen in einem Domainnamen oder auf einer Subdomain ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Unternehmens nicht den Namen dōTERRA oder einer Marke, einem Werktitel, Kennzeichen oder sonstiges Schutzrecht von dōTERRA verwendet. Diese schriftliche Zustimmung unterliegt dem freien Ermessen des Unternehmens, eine entsprechende Verwendung muss in Form einer schriftlichen Nutzungsvereinbarung stattfinden, die mit dem Unternehmen unterzeichnet wird. Beispiele für nicht akzeptable Domainnamen sind: „dōTERRA.com“ „dōTERRAcompany.com“ „dōTERRAcorporate.com,“ usw. Wellness-Botschafter sollten sich diesbezüglich in den Media-spezifischen Richtlinien für ihren regionalen Markt informieren.
  - f. **Internetwerbeplätze.** Ebenso ist es untersagt, bei sogenannter Suchmaschinen-Werbung (z.B. GoogleAdWords), Sponsored-Links-Werbung, Internet-Werbeplätze-Marketing oder vergleichbaren Online-Werbe-Handlungen den Namen dōTERRA oder einer Marke, einem Werktitel, Kennzeichen oder sonstiges Schutzrecht von dōTERRA zu verwenden.
  - g. **Sprache der Datenschutzrichtlinie.** Wellness-Botschafter, die eine eigene Website für ihre Tätigkeit betreiben, müssen eine schriftliche Datenschutzrichtlinie, die mit den EU-Datenschutzbestimmungen wie insbesondere der DSGVO übereinstimmt, implementieren, einschließlich der exakten Angabe des Zwecks für den, jede auf der Website erfasste Information verwendet wird und einer Erklärung, wie diese Information vor Weiterverkauf oder Verwendung von anderen geschützt wird. Die Pflichten der Wellness-Botschafter im Hinblick auf die Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Rahmen ihrer Aktivitäten als Wellness-Botschafter werden in Abschnitt 17 unten beschrieben.
  - h. **Verbot von Spam.** Wellness-Botschafter dürfen keine Spam-Mails oder andere unerwünschte elektronische Nachrichten wie z.B. SMS, WhatsApp-, Telegram-, oder Facebook-Nachrichten (künftig E-Mail-Nachrichten) verschicken. Spamming umfasst, ist aber nicht notwendigerweise beschränkt auf: (1) Senden von unverlangten E-Mail Nachrichten mit E-Mail oder Web-Adressen vom Account eines Wellness-Botschafters an Online-Nutzer; (2) Posten von Nachrichten mit der Service-Adresse des Wellness-Botschafters in News Groups, die nichts mit den Produkten des Wellness-Botschafters zu tun haben; (3) Anlegen falscher „von Quellen“ in einer E-Mail Nachricht oder News Group-Posts mit der Service-Adresse des Wellness-Botschafters, um damit den Eindruck zu erwecken, dass die Nachricht ursprünglich vom Unternehmen oder seinem Wellness-Botschafter-Netzwerk stammt; (4) Senden von unverlangten E-Mails oder Faxen an Listen von Personen, die nicht innerhalb der Organisation des Wellness-Botschafters sind oder mit denen der Wellness-Botschafter zuvor weder einen geschäftlichen noch privaten Kontakt gepflegt hat. Alle mit dem Unternehmen zusammenhängenden E-Mail Sendungen dürfen ausschließlich an die Wellness-Botschafter innerhalb der Organisation des jeweiligen Wellness-Botschafters verschickt werden. E-Mails dürfen keine unwahren Darstellungen, Behauptungen zu Einkommen oder Testimonials enthalten.
10. **Korrekte Verwendung von Marken / Verbot der Anmeldung von Marken.** Wellness-Botschafter müssen den erlaubten Inhalt des geistigen Eigentums von dōTERRA korrekt verwenden und zwar wie folgt: Marken sind Adjektive, mit denen Substantive näher bezeichnet werden. Das Substantiv ist der allgemeine Produktname oder Name der Dienstleistung. In ihrer Form als Adjektive dürfen Marken nicht in der Mehrzahl oder in besitzanzeigender Form verwendet

werden. Richtig: „Sie sollten zwei Flaschen Zendocrine kaufen.“ Falsch: „Sie sollten zwei Zendocrines kaufen.“ Es ist ferner die Anmeldung eigener Marken, Werktitel oder sonstiger Schutzrechte verboten, die eine/n ggf. in einem anderen Land/Gebiet eingetragene oder sonst geschützte Marke, Produktbezeichnung, Werktitel oder geschäftliche Bezeichnungen von dōTERRA enthalten

#### 11. Verwendung von erlaubtem Inhalt.

- a. Innerhalb des Bereichs mit den Gutschriftanzeigen einer Verkaufshilfe, der persönlichen Website oder in sozialen Netzwerken des Wellness-Botschafters, müssen Wellness-Botschafter einen Verweis darauf anbringen, dass der erlaubte Inhalt Eigentum von dōTERRA ist. Hier sehen Sie die richtigen Formate für Marken:

\_\_\_\_\_ ist eine eingetragene Marke von dōTERRA Holdings, LLC

\_\_\_\_\_ ist eine Marke von dōTERRA Holdings, LLC

Wellness-Botschafter dürfen in erlaubtem Inhalt, der in einem Land verbreitet wird, nicht behaupten (oder Kennzeichen wie z.B. das ® oder „TM“ – Zeichen verwenden), dass dōTERRA eine eingetragene Marke besitzt, wenn die so gekennzeichnete Marke in diesem Land nicht als Marke eingetragen ist.

#### E. Anerkennung und Schutz von Rechten

- 1. Anerkennung von Rechten.** Wellness-Botschafter erklären sich einverstanden, dass der gesamte erlaubte Inhalt ausschließlich Eigentum von dōTERRA Holdings, LLC, oder für dōTERRA Holdings, LLC lizenziert ist. Mit Ausnahme der in diesem Vertrag für die Dauer des Vertrages gewährten eingeschränkten Nutzungsrechte, erklären sich Wellness-Botschafter damit einverstanden, dass das Unternehmen hiermit alle Rechtsansprüche auf wirtschaftliches Eigentum aller Urheberrechte oder sonstiger Rechte an geistigem Eigentum z.B. an **Marken, Präsentations-, Werbe-, Schulungs- und Filmmaterialien, Produktlabel etc. (einschließlich der Lichtbilder)** sowie alle damit zusammenhängenden Rechte an geistigem Eigentum hält. Wellness-Botschafter erklären sich einverstanden, dōTERRA beim Schutz und der Durchsetzung seiner Rechte an geistigem Eigentum auf Verlangen des Unternehmens hin zu unterstützen. Sämtliche urheberrechtlich geschützte Inhalte dürfen über das vertraglich gewährte Nutzungsrecht von dem Wellness-Botschafter ohne vorheriges ausdrückliches schriftliches Einverständnis des Unternehmens weder ganz noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder bearbeitet werden.
- 2. Einverständnis zum Schutz.** Wellness-Botschafter erklären sich einverstanden, dōTERRA im erforderlichen Ausmaß bei der Beschaffung jedes Schutzes zu unterstützen oder jedwede Rechte des Unternehmens am erlaubten Inhalt zu schützen.
- 3. Abtretung.** Wellness-Botschafter erklären sich einverstanden, dass nichts in diesem Vertrag als eine Abtretung oder Gewährung jedweden Rechts, Anspruchs oder Interesse in oder an dem Inhalt oder erlaubten Inhalt an den Wellness-Botschafter ausgelegt werden darf. Ferner wird anerkannt, dass alle damit zusammenhängenden Rechte dem Unternehmen vorbehalten sind, mit Ausnahme des eingeschränkten lizenzierten Rechts, den erlaubten Inhalt so zu verwenden, wie dies ausdrücklich in diesem Vertrag dargelegt ist. Wellness-Botschafter erklären sich damit einverstanden, dass bei Kündigung oder sonstiger Beendigung des Vertrags davon ausgegangen wird, dass die Wellness-Botschafter alle am geistigen Eigentum von dōTERRA, das sie durch Wellness-Botschafter erhalten haben oder mit denen Wellness-Botschafter in Verfolgung aller hiermit abgedeckten Bemühungen ausgestattet waren, an das Unternehmen abgetreten, übertragen und übereignet haben. Des Weiteren erklären sich Wellness-Botschafter damit einverstanden jedwedes Instrument auf Anfrage des Unternehmens zur Erreichung oder Bestätigung des Obenstehenden auszuführen. Jede derartige Abtretung, Übertragung oder Übereignung darf keinerlei andere Erwägungen beinhalten als den gemeinsamen Pakt und die Erwägungen dieses Vertrags.
- 4. Einwilligung zur Verwendung von eigenen Inhalten fotografischem und audiovisuellem Material,**

### Verwendung der Aufzeichnungen von Materialien und Präsentationen.

- a. Der Wellness-Botschafter gewährt dem Unternehmen unentgeltlich das Recht, von ihm erstellte Inhalte und/oder fotografisches und/oder audiovisuelles Material mit seinem Bildnis, Stimmaufzeichnungen oder Aussagen und Zitate von ihm im Rahmen seiner Funktion als Wellness-Botschafter uneingeschränkt zu verwenden/erfassen bzw. durchzuführen. Insoweit willigt der Wellness-Botschafter durch Übermittlung des Wellness-Botschafterantrages und der Kenntnisnahme dieser Unternehmensrichtlinien ausdrücklich in eine Veröffentlichung, Nutzung, Vervielfältigung und Veränderung seiner für das Unternehmen oder seiner Tätigkeit erstellten Inhalte, Zitate, Aufnahmen oder Aufzeichnungen ein.
- b. Es ist dem Wellness-Botschafter nicht gestattet, zum Zwecke des Verkaufs sowie zur persönlichen oder geschäftlichen Verwendung Audio-, Video- oder sonstige Aufzeichnungen von Veranstaltungen, die von dem Unternehmen gesponsert wurden, sowie von Telefonkonferenzen, Ansprachen oder Meetings, anzufertigen. Ein Wellness-Botschafter darf ferner ohne die vorherige schriftliche Zustimmung des Unternehmens keine Audio- oder Videopräsentationen oder -aufzeichnungen von Unternehmensveranstaltungen, Ansprachen, Telefonkonferenzen oder Meetings aufzeichnen, anfertigen oder zusammenstellen.

### 5. Kündigung.

- a. Wellness-Botschafter können die dem Unternehmen in diesem Abschnitt E. gewährten Rechte nicht widerrufen oder kündigen.
  - b. Die in diesem Vertrag gewährten Rechte eines Wellness-Botschafters können vom Unternehmen außerordentlich gekündigt werden, sofern ein wichtiger Kündigungsgrund vorliegt. Ein wichtiger Kündigungsgrund für eine Kündigung durch dōTERRA liegt ferner bei einem Verstoß gegen eine der vertraglichen oder gesetzlichen Pflichten, wenn der Wellness-Botschafter seiner Beseitigungspflicht im auf eine Abmahnung von dōTERRA nicht fristgerecht nachkommt oder es nach der Beseitigung der Pflichtverletzung zu einem späteren Zeitpunkt erneut zu demselben oder einem vergleichbaren Verstoß kommt. Bei einem Verstoß einem besonders schweren Verstoß gegen vertragliches oder gesetzliches Recht ist dōTERRA ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Ferner liegt ein außerordentlicher Kündigungsgrund für jede Partei vor, wenn gegen die andere Partei ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder die andere Partei sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche.
  - c. Im Falle der Kündigung des Wellness-Botschafter-Vertrages aus welchem Grund auch immer, muss der Wellness-Botschafter unverzüglich die komplette Verwendung des erlaubten Inhalts einstellen und darf auch danach keinerlei diesem ähnliches geistiges Eigentum verwenden. Eine Kündigung des Wellness-Botschafter Vertrages gemäß der Bestimmungen dieses Abschnitts 12 erfolgt unbeschadet aller Rechte, die das Unternehmen gegenüber des Wellness-Botschafters sonst noch haben sollte.
6. **Rechte sind persönlich.** Alle Rechte und Pflichten im Rahmen dieses Abschnitts sind höchstpersönliche Rechte des Wellness-Botschafters. Der Wellness-Botschafter darf ohne die schriftliche Zustimmung des Unternehmens, dessen Zustimmung im alleinigen und ausschließlichen Ermessen des Unternehmens steht, vom Wellness-Botschafter oder kraft Gesetzes nicht abgetreten, verpfändet, unterlizenzieren oder sonst irgendwie belastet oder behandelt werden, außer diesem Ausschluss steht zwingend geltendes Recht entgegen.
7. **Rechtsmittel.** Jeder Wellness-Botschafter erkennt an und erklärt sich einverstanden, dass das Einhalten dieser Unternehmensrichtlinien notwendig ist, um den Firmenwert und andere Eigentumsinteressen des Unternehmens zu schützen. Dementsprechend erklärt sich jeder Wellness-Botschafter einverstanden, dass im Falle einer Verletzung hiervon:
- a. das Unternehmen zu einem strafbewährten Unterlassungsanspruch berechtigt ist;

- b. Ferner erkennt der Wellness-Botschafter an und erklärt sich einverstanden, dass jeder Verstoß gegen diese Regel dem Unternehmen unverzüglichen und irreparablen Schaden zufügt, so dass das Unternehmen bei Nichtabgabe einer strafbewährten Unterlassungserklärung zur Beantragung einer einstweiligen Verfügung berechtigt ist. Darüber hinaus ist das Unternehmen zur Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen ebenso für den Fall eines besonders schwerwiegenden Verstoßes oder eines wiederholten Verstoßes zur außerordentlichen Kündigung der Vertriebspartnerschaft berechtigt.

## F. Zusätzliche werbungsrelevante Bestimmungen

1. Es ist Wellness-Botschaftern nicht gestattet, einen Telefonanruf mit „dōTERRA“ zu beantworten oder anzudeuten, sie würden in Namen des Unternehmens handeln, es sonst vertreten oder eine andere Rolle als die eines unabhängigen Wellness-Botschafters erfüllen.
2. Besondere Werberichtlinien
  - a. Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen keine Provisionen vortäuschen, die als „Kopfprämie“ oder sonstige Provision im Zusammenhang mit dem bloßen Anwerben eines neuen Wellness-Botschafters zu verstehen sind oder sonst Handlungen vornehmen, die den Schein erwecken, dass das beworbene Vertriebssystem ein rechtswidriges Vertriebssystem, nämlich ein illegales progressives Schneeballsystem oder Pyramidensystem oder sonst ein betrügerisches Vertriebssystem ist. Es darf nicht der Eindruck vermittelt werden, dass der Kauf von Waren erforderlich ist, damit ein Wellness-Botschafter für dōTERRA tätig werden kann.
  - b. Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen sich nicht an Minderjährige oder geschäftlich unerfahrene Personen richten und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um Verbraucher zum Abschluss eines Vertrages zu veranlassen. Bei Kontakten zu sogenannten sozial schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden die Wellness-Botschafter die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnissfähigkeit nehmen und insbesondere alles unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht entsprechenden Bestellungen veranlassen könnte.
  - c. Es dürfen keine Vertriebs- und Vermarktungshandlungen vorgenommen werden, die unangemessen, illegal oder unsicher sind bzw. auf die ausgewählten Verbraucher unzulässigen Druck ausüben.
  - d. Wellness-Botschafter werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem Verbraucher nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse, Referenzen oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von dōTERRA offiziell autorisiert sind und diese zutreffend und nicht überholt sind. Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem beabsichtigten Zweck stehen.
  - e. Der Verbraucher wird nicht zur Abnahme von Waren durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Die Wellness-Botschafter werden alles unterlassen, was den Verbraucher bestimmen könnte, das unterbreitete Angebot lediglich deshalb anzunehmen, um dem Anbieter einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand des Angebotes ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.
  - f. Ein Wellness-Botschafter darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan oder die Waren von dōTERRA von einer staatlichen Behörde genehmigt oder zugelassen sind oder unterstützt werden oder von einer Rechtsanwaltskanzlei als rechtssicher eingestuft werden.
3. In keiner Werbung darf angedeutet werden, dass bei dōTERRA eine Arbeitsstelle frei wäre.
4. Es darf keinerlei spezifisches Einkommen versprochen werden.
5. Dem Wellness-Botschafter ist es nicht erlaubt, auf Presseanfragen über dōTERRA, deren Waren, den dōTERRA Vergütungsplan oder sonstige dōTERRA Leistungen zu antworten. Der Wellness-Botschafter

ist verpflichtet, sämtliche Presseanfragen unverzüglich an den Leiter Marketing-Kommunikation des Unternehmens weiterzuleiten.

6. Auf Anfrage muss jedwede Verkaufshilfe oder Medium, das der Wellness-Botschafter vorbereitet hat, durch seine Vorbereitung veranlasst oder verbreitet hat, das auch jedwedes geistige Eigentum oder Inhalt von dōTERRA enthält, dem Unternehmen unverzüglich vorgelegt werden. Wellness-Botschafter müssen eine Kopie aller Verkaufshilfen oder anderer Werbematerialien, die sie verbreitet haben, fünf (5) Jahre lang nach dem letzten Datum ihrer Verbreitung aufbewahren.
7. Der Wellness-Botschafter stellt dōTERRA, für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine Pflicht, die aus oder in Zusammenhang mit der Erzeugung und Verwendung von jedwedem geistigen Eigentum eines anderen oder des Unternehmens entstehen könnten, einschließlich aller Ansprüche bzgl. Diffamierung oder unwahrer Behauptungen, ebenso wie wegen eines Verstoßes gegen eine der vertraglich geregelten Pflichten oder eines sonstigen Verstoßes des Wellness-Botschafters gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung der dōTERRA von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Wellness-Botschafter insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten, zu übernehmen, die dōTERRA in diesem Zusammenhang entstehen. Vorgenannte Haftungsfreistellung gilt auch für Mitarbeiter, Erfüllungsgehilfen und Vertragspartner von dōTERRA.

### ABSCHNITT 13. Richtlinie für Endkunden, Verkäufe in Dienstleistungseinrichtungen und auf Fachmessen

- A. **Grundsatz.** Die Waren von dōTERRA dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich in Vier- oder Mehr-Augen-Gesprächen, auf Homeparties, Online-Homeparties, Online-Netzwerkveranstaltungen und/ oder in Online-Konferenzen vom Wellness-Botschafter vorgestellt und verkauft werden.
- B. **Einzelhandels-Richtlinie.** Nur mit vorheriger schriftlicher, im freien Ermessen von dōTERRA stehender Erlaubnis darf ein Wellness-Botschafter Produkte über Einzelhandelsgeschäften (wie z.B. Supermärkten, Einzelhandelsläden, Gesundheitsläden Drogerien, Apotheken, Friseurgeschäften, physiotherapeutischen Praxen oder vergleichbaren Praxen, Arztpraxen, Gastronomie) verkaufen und/oder das dōTERRA-Geschäft bewerben, wobei keine Genehmigung erteilt wird, wenn die Einzelhandelsläden so groß sind, dass sie als bundesweite, landesweite oder regionale Ketten betrachtet werden könnten.
- C. **Online-Verkäufe.** Produkberater dürfen keine dōTERRA-Produkte via Online-Auktionen oder Mail-Sites oder auf mit den Schutzmarken Dritter versehener Online-Plattformen verkaufen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo!, eBay oder Amazon. Wellness-Botschafter dürfen dōTERRA-Produkte auf personalisierten dōTERRA-Websites und eigenen Websites verkaufen, die mit § 12D9 konform sind. Produkte, die aus einem Kit oder einer Originalverpackung genommen wurden, dürfen nicht online verkauft werden.
- D. **Dienstleistungseinrichtungen.** Wellness-Botschafter dürfen nach vorheriger schriftlicher Erlaubnis durch dōTERRA Produkte über Dienstleistungseinrichtungen verkaufen, die Dienstleistungen anbieten, die mit den durch dōTERRA vertriebenen Produkten im Zusammenhang stehen. So können dōTERRA-Produkte beispielsweise in Fitnessclubs, Beauty- oder Kosmetik-Studios, Spa's und Sportstudios verkauft werden, wobei Krankenhäuser eine schriftliche Zustimmung ihrer Rechts- oder Complianceabteilung vorlegen müssen.
- E. **Eignung.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach alleinigem Ermessen die letztendliche Entscheidung zu treffen, ob eine Einrichtung im Sinne von C. der geeignete Ort für den Verkauf der Produkte ist. Die Gewährung der Erlaubnis seitens des Unternehmens hierfür in einem bestimmten Fall, stellt keinen Rechtsverzicht auf die Durchsetzung dieser Richtlinie in jedweden/allen anderen Fällen.
- F. **Fachmessen-Richtlinie.** Wellness-Botschafter, die dōTERRA-Produkte und die Geschäftschance in Verbindung mit einer Fachmesse oder einer öffentlichen Veranstaltung ausstellen, promoten und verkaufen möchten, können dazu auf einer Fachmesse, öffentlichen Veranstaltung oder Tagung („Tagung“) einen Messestand mieten oder ein Ausstellungsdisplay aufbauen. Dazu ist aber die vorherige schriftliche, im freien Ermessen von dōTERRA stehende Erlaubnis erforderlich sowie die

Einhaltung folgender Vorschriften seitens des Wellness-Botschafters:

1. Vollständiges Ausfüllen und Einreichen des Anmeldeformulars von Veranstaltungen. Dieses Formular findet sich online im virtuellen dōTERRA-Office.
2. Um einen Messestand zu bekommen und sich Exklusivrechte zu sichern, muss mind. 4 Wochen vor der Veranstaltung ein Formular im Unternehmen vorliegen, in dem um eine Genehmigung der Teilnahme an dieser Fachmesse oder Veranstaltung gebeten wird.
3. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, pro Messe nur einen Messestand zu gestatten, wo das Unternehmen und seine Produkte vorgestellt werden. An diesem Messestand dürfen ausschließlich dōTERRA-Produkte und/oder die Geschäftschance präsentiert werden. Ebenso dürfen dort nur von dōTERRA erstellte Marketingmaterialien gezeigt, ausgelegt oder verbreitet werden. Der Kauf eines Unternehmens-Wellness-Botschafter-Banners zur Dekoration des Messestands ist hierbei obligatorisch. Exklusivrechte werden nur im alleinigen Ermessen des Unternehmens gewährt.
4. Der Wellness-Botschafter darf in keinerlei Form und Art seines Werbe- und Promotion Material auf dōTERRA verweisen, so dass man darauf schließen könnte, dōTERRA würde an der Tagung teilnehmen. Stattdessen muss alles vom Unternehmen genehmigte Werbe- oder Promo-Material ganz spezifisch auf den Wellness-Botschafter als einen unabhängigen Wellness-Botschafter von dōTERRA verweisen, einschließlich aller Karten oder Listings, die vom Sponsor der Tagung vorbereitet wurden.
5. Dem Wellness-Botschafter sind keine Einkommensdarstellungen gestattet.
6. Der Wellness-Botschafter darf die Tagung nicht dazu nutzen, irgendein Produkt, Dienstleistung oder Geschäftsmöglichkeit jenseits des dōTERRA-Geschäfts, an dem der Wellness-Botschafter beteiligt ist, zu bewerben.
7. Während der Tagung muss der Wellness-Botschafter persönlich die Unternehmensrichtlinie und die weiteren vertraglichen Vorgaben befolgen und ist verantwortlich für (i) alle Handlungen jeder Person, die auf der Tagung im Messestand tätig ist, (ii) alles auf der Tagung verbreitete Material und (iii) alle anderen Aspekte im Zusammenhang mit der Teilnahme an der Tagung.
8. Zusätzlich zu den anderen, in der Unternehmensrichtlinie dargestellten Disziplinarmaßnahmen behält sich das Unternehmen das Recht vor, bei jedwedem Verstoß gegen die Richtlinie auf einer Tagung, eine zukünftige Teilnahme an Tagungen zu verweigern.

## ABSCHNITT 14. Auslandsgeschäfte

- A. Zulässige Aktivitäten in unerschlossenen Märkten.** Im Vorfeld der offiziellen Eröffnung eines noch nicht erschlossenen lokalen Marktes, sind die zulässigen Aktivitäten eines Wellness-Botschafters in einem unerschlossenen lokalen Markt auf die Verteilung von Visitenkarten und die Veranstaltung, Organisation oder Teilnahme an Treffen begrenzt, wo die Anzahl der Teilnehmer bei jedem Treffen – einschließlich des Wellness-Botschafters – die Zahl fünf (5) nicht übersteigen darf. Die Teilnehmer an derartigen Treffen müssen persönliche Bekannte des Wellness-Botschafter sein oder persönliche Bekannte der am Treffen teilnehmenden persönlichen Bekannten des Wellness-Botschafters. Diese Treffen müssen zuhause oder in einer öffentlichen frei zugänglichen Einrichtung stattfinden, jedoch nicht in einem privaten Hotelzimmer. Jede Art der Kaltakquise (Werbeanrufe bei Personen, die zuvor keine persönlichen Bekannten des anrufenden Wellness-Botschafters sind) ist in nicht erschlossenen lokalen Märkten strengstens untersagt.
- B. Tätigkeit in lokalen Märkten.** Wellness-Botschafter, die Geschäfte außerhalb ihres lokalen Marktes betreiben, unterliegen dem dōTERRA Policy Manual, das für den jeweiligen lokalen Markt gilt, und müssen dieses einhalten. Wellness-Botschafter, die Produkte außerhalb ihres lokalen Marktes vermarkten, müssen die geltenden Geschäftsbedingungen des lokalen Marktes und die Richtlinien für Produktangaben einhalten, wenn sie das Unternehmen als Geschäftsmöglichkeit oder dessen Produkte auf dem lokalen Markt bewerben.
- C. Untersagte Aktivitäten in unerschlossenen lokalen Märkten.**

1. Ein Wellness-Botschafter darf Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens oder Produktmuster weder importieren noch ihren Import, Verkauf, Gabe als Geschenk oder Verbreitung ermöglichen.
  2. Ein Wellness-Botschafter darf keinerlei Form von Werbung platzieren oder Promo-Material verbreiten, das im Zusammenhang mit dem Unternehmen, seinen Produkten oder der Geschäftschance steht, außer vom Unternehmen genehmigte und speziell für eine Verbreitung in unerschlossenen lokalen Märkten autorisierte Verkaufshilfen.
  3. Ein Wellness-Botschafter darf keinerlei Vereinbarung bewerben oder aushandeln, mit dem Ziel, einen Bürger oder Einwohner eines unerschlossenen lokalen Marktes zur Geschäftschance, einem spezifischen registrierenden Sponsor oder einer bestimmten Form von Sponsoring zu verpflichten. Des Weiteren dürfen Wellness-Botschafter keine Bürger oder Einwohner nicht erschlossener lokaler Märkte in einem erschlossenen offenen Markt anmelden oder dies mittels Wellness-Botschafter-Vereinbarungen aus einem erschlossenen lokalen Markt tun, es sei denn der Bürger oder Einwohner des nicht erschlossenen lokalen Marktes hat zum Zeitpunkt seiner Anmeldung im erschlossenen lokalen Markt seinen festen Wohnsitz und auch eine gesetzliche Autorisierung dort arbeiten zu dürfen. Der registrierende Sponsor ist dafür verantwortlich, sicherzustellen, dass alle Voraussetzungen bzgl. festem Wohnsitz und Arbeitserlaubnis eingehalten werden. Die Mitgliedschaft in oder Teilnahme an oder Eigentum einer Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft oder anderer juristischer Person in einem erschlossenen lokalen Markt erfüllt für sich allein noch nicht die Voraussetzungen bzgl. festem Wohnsitz oder gesetzlicher Autorisierung, dort arbeiten zu dürfen. Falls ein Teilnehmer an einer Vertriebspartnerschaft auf Anfrage des Unternehmens keine Bestätigung seines festen Wohnsitzes oder Arbeitserlaubnis vorlegen kann, ist das Unternehmen, nach seiner Wahl, berechtigt, die Neugründung einer Vertriebspartnerschaft für nichtig/unwirksam zu erklären.
  4. Ein Wellness-Botschafter darf weder Geld noch anderes Entgelt annehmen, noch sich an irgendwelchen Finanztransaktionen mit einem potentiellen Wellness-Botschafter beteiligen, der Einrichtungen mietet, vermietet oder kauft, mit dem Ziel, dort mit dem Unternehmen zusammenhängende Geschäfte zu promoten oder durchzuführen.
  5. Ein Wellness-Botschafter darf keinerlei Aktivitäten bewerben, ermöglichen oder ausführen, die jenseits der in diesen Unternehmensrichtlinien dargelegten Einschränkungen liegen oder die das Unternehmen, nach alleinigem Ermessen, als dem Geschäftsgebaren des Unternehmens oder ethischen Interessen hinsichtlich seiner internationalen Ausdehnung widersprechend ansieht.
- D. Foreign Corrupt Practices Act.** Alle dōTERRA-Wellness-Botschafter müssen sich an die gesetzlichen Antikorruptions- und Geldwäschevorgaben halten. Ein Wellness-Botschafter begeht einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben insbesondere:
1. bei einer Zahlung, Angebot, Autorisierung oder dem Versprechen einer Geldzahlung oder Gewährung von wertvollen Dingen
  2. an einen Beamten einer ausländischen Regierung (einschließlich Parteifunktionär oder Manager eines staatseigenen Konzerns) oder an jede andere Person, wenn klar ist, dass diese Zahlung oder dieses Versprechen an einen ausländischen Beamten
  3. mit dem Hintergedanken der Korruption weitergeleitet wird,
  4. mit dem Ziel, (i) jede Handlung oder Entscheidung dieser Person zu beeinflussen, (ii) diese Person dazu zu bewegen, eine Handlung in Verletzung seiner gesetzlichen Pflicht zu tun oder zu unterlassen, (iii) sich einen unzulässigen Vorteil zu verschaffen oder (iv) diese Person dazu zu bewegen, ihren Einfluss zur Beeinflussung einer amtlichen Handlung oder Entscheidung einzusetzen,
  5. umso den Erhalt oder die Beibehaltung von Geschäften für oder mit einer Person zu unterstützen oder dieser Person Geschäfte zu ermöglichen.
- E. Kein Gebietsschutz.** Dem Wellness-Botschafter steht kein Anspruch auf Gebietsschutz zu.
- F. Verbotene lokale Märkte.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, gewisse lokale Märkte auszuweisen, in denen jedwedes Pre-Marketing ausdrücklich untersagt ist. Jeder Wellness-Botschafter ist dafür verantwortlich, im Vorfeld jedes Vorgangs der Ausführung von Pre-Markt-Eröffnungsaktivitäten

in einem nicht erschlossenen Markt, mittels aktuellem Kontakt mit dem Unternehmen nachzuprüfen, dass der lokale Markt, in dem der Wellness-Botschafter diese Aktivitäten ausführen möchte, kein verbotener lokaler Markt ist. Ein Wellness-Botschafter erhält eine Aufstellung aller verbotenen lokalen Märkte, wenn er das Unternehmen diesbezüglich anruft

**G. Verstoß gegen die Internationale Richtlinie.** Zusätzlich zu anderen, vom Unternehmen gestattete Rechtsmittel, kann einem Wellness-Botschafter, der sich nicht an irgendeine der diesbezüglichen Bestimmungen hält, die Teilnahme an dem betroffenen internationalen Markt für einen Zeitraum untersagt werden, der dem Unternehmen als angemessen erscheint. Dieses Verbot könnte umfassen, ist aber nicht beschränkt, auf Folgendes:

1. der Wellness-Botschafter hat im betroffenen lokalen Markt keine Berechtigung für internationale Vertriebs-/Sponsoringrechte;
2. der Wellness-Botschafter und seine Upline-Wellness-Botschafter kommen nicht für Boni in Frage, die vom Wellness-Botschafter und seiner Downline-Organisation im entsprechenden lokalen Markt generiert wurden;
3. Zusätzlich ist der Wellness-Botschafter für einen Zeitraum von bis zu einem (1) Jahr in allen Märkten nicht berechtigt, die herkömmlicherweise den Wellness-Botschaftern gewährten Privilegien zu genießen, wie z.B. Anerkennung bei Unternehmensveranstaltungen oder in Unternehmenspublikationen sowie den Erhalt von Materialien zur Anmeldung neuer Wellness-Botschafter vor der offiziellen Eröffnung jedes neuen Marktes.

Ein Wellness-Botschafter, der aufgrund seiner Non-Compliance mit diesen Unternehmensrichtlinien nicht an einem Markt teilnehmen konnte, muss dem Unternehmen einen entsprechenden schriftlichen Antrag einreichen, eine schriftliche Genehmigung zur Teilnahme im Markt zu bekommen, nachdem der Zeitraum seiner „Sperre“ verstrichen ist.

**H. Kein Verzicht auf andere Rechte.** Alle Bestimmungen hierin stellen keinen Verzicht auf die Rechte des Unternehmens dar, so wie sie an anderen Stellen in diesem Vertrag dargelegt sind.

## ABSCHNITT 15. Zahlung von Steuern

**A. Einkommenssteuer.** Jeder Wellness-Botschafter übernimmt die alleinige Verantwortung zur Begleichung aller Gewerbe-, Körperschafts-, Einkommens- und sonstigen Steuern für Selbständige, basierend auf den Einnahmen als Wellness-Botschafter von dōTERRA.

**B. Umsatzsteuer.** dōTERRA ist von Rechts wegen verpflichtet, alle Verkäufe an seine Wellness-Botschafter mit einer Mehrwertsteuer zu belegen. Wellness-Botschafter, die eine Umsatzsteueridentifikationsnummer haben, sind stets umsatzsteuerpflichtig. Wellness-Botschafter mit nur geringen Umsätzen haben als Kleinunternehmer, die Möglichkeit sich von der Umsatzsteuerpflicht befreien zu lassen. Stand 2018 sind Wellness-Botschafter, deren Jahresumsatz (aus ihrer Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA und allen anderen selbständigen Geschäftsaktivitäten) 17.500,00 € in Deutschland und 30.000 € in Österreich übersteigt, keine Kleinunternehmer mehr. Wellness-Botschafter, die zunächst als Kleinunternehmer handeln, dann aber aufgrund ihres Jahresumsatzes nicht mehr als Kleinunternehmer gelten, haben dōTERRA umgehend ihre Umsatzsteueridentifikationsnummer zu übersenden. Alle Unternehmer, die nicht als Kleinunternehmer beim zuständigen Finanzamt gemeldet sind, sind mehrwertsteuerpflichtig, und erheben dann auf ihre eigenen Produktverkäufe diese MwSt. Im Gegenzug sind sie zugleich auch vorsteuerabzugsberechtigt. Wellness-Botschafter sind selbst dafür verantwortlich, herauszufinden, ob sie mehrwertsteuer-pflichtig sind oder nicht und falls ja, müssen sich dann entsprechend veranlagten und alle geltenden Umsatzsteuerbestimmungen erfüllen.

## ABSCHNITT 16. Produkthaftungsansprüche

**A. Abwehr von Ansprüchen seitens des Unternehmens.** Vorbehaltlich der in dieser Bestimmung dargelegten Einschränkungen, muss dōTERRA seine Wellness-Botschafter vor Ansprüchen von

Drittkunden wegen angeblicher Verletzungen aufgrund der Verwendung des Produkts oder Verletzungen wegen eines schadhafte Produktes verteidigen. Wellness-Botschafter müssen das Unternehmen unverzüglich schriftlich über so einen Anspruch informieren, spätestens jedoch vierzehn (14) dem Zugang des Anspruchsschreibens des Drittkunden bzgl. so einer angeblichen Verletzung. Wellness-Botschafter müssen dem Unternehmen gestatten, die alleinige Verteidigung solch eines Anspruchs zu übernehmen und dies in jeder Hinsicht nach ihrem alleinigen Ermessen zu tun, einschließlich des Einsatzes und der Wahl des Rechtsbeistands als eine Bedingung der Verpflichtung des Unternehmens seine Wellness-Botschafter zu verteidigen.

**B. Ausnahmen zu Schadenersatzleistungen gegenüber Wellness-Botschaftern.** Das Unternehmen ist in keiner Weise zu Schadenersatzleistungen gegenüber Wellness-Botschaftern verpflichtet:

1. wenn der Wellness-Botschafter gegen seine vertraglichen und/oder gesetzlichen Pflichten oder Vorgaben verstoßen hat oder
2. wenn der Wellness-Botschafter das Produkt umgepackt, verändert oder vertragswidrig verwendet hat, Behauptungen gemacht, Anweisungen oder Empfehlungen bzgl. seiner Verwendung, Wirksamkeit, Vorteile oder Ergebnisse abgegeben hat, die nicht im Einklang mit den genehmigten Publikationen des Unternehmens oder gesetzeswidrig sind, oder
3. wenn der Wellness-Botschafter ohne die vorherige schriftliche Erlaubnis des Unternehmens genehmigungspflichtige Werbemaßnahmen oder sonstige Handlungen vornimmt.

## ABSCHNITT 17. Datenschutz und autorisierte Verwendung der Information eines unabhängigen Wellness-Botschafters

**A. Schutz der Daten von unabhängigen Wellness-Botschaftern:** Als selbständige unabhängige Vertragsnehmer sind die Wellness-Botschafter selbst die verantwortliche Stelle aller durch sie erfassten und verarbeiteten personenbezogenen Daten, einschließlich persönlicher Kundendaten, die sie im Laufe ihrer Geschäftsaktivitäten als Wellness-Botschafter erhalten und verarbeiten. Wellness-Botschafter sind verantwortlich dafür, sicherzustellen, dass derartige personenbezogene Daten in vollständiger Übereinstimmung mit allen anwendbaren Datenschutzbestimmungen, einschließlich der Allgemeinen Datenschutzgrundverordnung der EU 2016/679 (künftig DSGVO) verarbeitet, aufbewahrt und vernichtet werden. Das beinhaltet insbesondere folgende Verpflichtungen:

1. Ausführung all ihrer Pflichten gemäß geltenden Datenschutzgesetzen, einschließlich Verpflichtungen bezüglich Datensicherheit und Vertraulichkeit;
2. Sicherstellung, dass alle Personen, deren Daten der Wellness-Botschafter gespeichert hat, hinsichtlich der Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten angemessen informiert werden, einschließlich der Weiterleitung ihrer personenbezogenen Daten an das Unternehmen und sofern gesetzlich erforderlich entsprechende Einwilligungen durch den Wellness-Botschafter eingeholt werden;
3. Sicherstellung, dass eine rechtliche Grundlage nach Maßgabe der DSGVO für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten vorliegt, einschließlich der Weiterleitung der personenbezogenen Daten an das Unternehmen sowie das Einholen der Zustimmung aller Personen, deren Daten man gespeichert hat, zur Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten, wenn dies von den geltenden Datenschutzbestimmungen gefordert wird;
4. Sicherstellung, dass alle Personen, deren Daten verarbeitet werden, ihre unter den geltenden Datenschutzbestimmungen gewährten Rechte auf Datenschutz auch ausüben können;
5. Abschluss einer schriftlichen Vereinbarung in Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzbestimmungen mit den Auftragsdatenverarbeitern, mit denen zur Verarbeitung personenbezogener Daten im Auftrag des Wellness-Botschafters zusammengearbeitet wird.
6. Implementierung geeigneter technischer und organisatorischer Maßnahmen zur Sicherstellung und Ermöglichung eines Nachweises, dass alle Daten in Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzbestimmungen verarbeitet werden;

7. sofortige Benachrichtigung des Unternehmens, sobald eine tatsächliche Datenschutzverletzung stattgefunden hat oder eine solche vermutet wird, die sich auf die als Wellness-Botschafter verarbeiteten personenbezogenen Daten in Zusammenhang mit ihren Tätigkeiten als Wellness-Botschafter auswirkt;
  8. vollständige Kooperation mit dem Unternehmen bei allen angemessenen und rechtmäßigen Bemühungen einen solchen Verstoß gegen personenbezogene Daten zu vermeiden, abzuschwächen oder zu bereinigen, und
  9. die Implementierung und Bereitstellung angemessenen Schutzes im Falle einer Übertragung der personenbezogenen Daten außerhalb der Europäischen Union, wie nach geltenden Datenschutzbestimmungen gefordert.
- B. Wellness-Botschafter Listen.** Die Listen der Wellness-Botschafter und aller daraus erzeugten Kontakte inklusive der Downline-Genealogie nebst zugehöriger Wellness-Botschafter-Verzeichnisse („Listen“) sind vertrauliches Eigentum und Geschäftsgeheimnis von dōTERRA, das auch der Datenverantwortliche für die Verarbeitung aller personenbezogenen Daten in diesen Listen ist. Das Unternehmen hat diese Listen mittels eines beträchtlichen Zeitaufwands, unter großen Mühen und mit erheblichen finanziellen Mitteln abgeleitet, zusammengestellt, konfiguriert und pflegt sie derzeit. In ihren aktuellen und zukünftigen Formen stellen diese Listen kommerziell vorteilhafte Vermögenswerte und Handelsgeheimnisse des Unternehmens dar. Das Unternehmen behält sich ausdrücklich das Recht zur Offenlegung der Listen und anderer, vom Unternehmen gepflegter Wellness-Botschafter-Informationen vor und kann nach Ermessen des Unternehmens auch verweigert werden. Jeder Wellness-Botschafter erklärt sich damit einverstanden, dass jede Verwendung innerhalb ihres beabsichtigten Umfangs, jeweils eine separate, zweckgerichtete und exklusive Lizenzvereinbarung zwischen dem Empfänger und dem Unternehmen darstellt, deren Lizenzdauer spätestens mit dem Ende des Vertrages erlischt, ohne dass ers einer gesonderten Kündigung bedarf.
- C. Vertraulichkeit der Wellness-Botschafter Listen.** Wellness-Botschafter, die Zugriff auf die Wellness-Botschafter -Listen haben, erklären sich mit der vertraulichen und geschützten Natur dieser Wellness-Botschafter -Listen einverstanden und sind ebenfalls damit einverstanden, dass jede Verwendung dieser Listen oder der hieraus erzeugten Kontakte für andere Zwecke als die ausschließliche Förderung des Geschäfts des Unternehmens ausdrücklich untersagt ist und als Verletzung eines Geschäftsgeheimnisses des Unternehmens zu werten ist. Sie erklären sich des Weiteren damit einverstanden, dass alle Informationen das im Eigentum des Unternehmens stehen und dass jedes Material, das den Wellness-Botschaftern zur Verfügung gestellt wird, in dem auf das Unternehmen und seine Programme verwiesen wird, nur mit der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Unternehmens bei jedem separaten Angebot derart zur Verfügung gestellt wird.
- D. Spezifische Wellness-Botschafter-Listen.** Das Unternehmen stellt den Wellness-Botschaftern (im Kontext der Listen im Folgenden „Empfänger“ genannt) einen gesondert zugeschnittenen Teil der Listen zur Verfügung. Jeder Teil der zur Verfügung gestellten Liste umfasst nur Informationen, die sich spezifisch auf den Rang des Empfängers und seine Downline-Organisation beziehen. Auch hinsichtlich dieser spezifischen Produktberater-Listen gelten die in C. geregelten Maßgaben.
- E. Nutzungseinschränkungen.** Die in D. benannten spezifischen Produktberater-Listen werden für die eingeschränkte Nutzung durch den Empfänger zur Verfügung gestellt, um ausschließlich seine Schulung und den Support zu erleichtern und der Downline-Organisation des Empfängers ausschließlich zur Förderung des Geschäfts des Unternehmens zu dienen. Jeder Empfänger erklärt sich damit einverstanden, dass jede Verwendung innerhalb ihres beabsichtigten Umfangs, jeweils eine separate, zweckgerichtete und exklusive Lizenzvereinbarung zwischen dem Empfänger und dem Unternehmen darstellt, deren Lizenzdauer spätestens mit dem Ende des Vertrages erlischt, ohne dass ers einer gesonderten Kündigung bedarf.
- F. Listen gehören dem Unternehmen.** Sämtliche in B.-E. benannte Listen bleiben zu jeder Zeit und immer das ausschließliche Eigentum und zugleich Geschäftsgeheimnis des Unternehmens, das zu jeder Zeit und nach seinem alleinigen Ermessen diese Listen zurückfordern und wieder in ihren Besitz bringen kann. Dementsprechend erklärt sich jeder Wellness-Botschafter einverstanden:
1. alle Listen oder Teile davon vertraulich zu behandeln und keinen Dritten gegenüber offenzulegen,

- einschließlich, aber nicht beschränkt auf, bestehende Wellness-Botschafter, Wettbewerber und die breite Öffentlichkeit;
2. diese Listen nur für ihren beabsichtigten Anwendungsbereich zu verwenden, nämlich der Förderung des mit dōTERRA zusammenhängenden Geschäfts. Diese Listen dürfen nicht dazu verwendet werden, dōTERRA-Wellness-Botschafter zu identifizieren und für andere kommerzielle Möglichkeiten und Tätigkeiten abzuwerben;
  3. dass jede Verwendung oder Offenlegung der Listen außerhalb der hierin autorisierten Art und Weise, oder zum Vorteil eines Dritten, einen Missbrauch, Veruntreuung und eine Verletzung der Lizenzvereinbarung des Empfängers darstellt, was für das Unternehmen zu irreparablen Schaden führt.
  4. Dass, bei jedweder Verletzung im Rahmen dieses Paragraphen, sich der Empfänger eines Unterlassungsanspruchs als geeignetes Rechtsmittel gegen so eine Verwendung unter geltenden Gesetzen ausgesetzt sieht und auf Anfrage des Unternehmens unverzüglich alle, zuvor dem Empfänger zur Verfügung gestellten Listen abrufen und dem Unternehmen zurückgibt und dass alle Verpflichtungen im Rahmen dieses Paragraphen auch noch nach Beendigung/Kündigung des Vertrags mit dem Empfänger weiterhin Gültigkeit haben.
  5. Die in B. – F. genannten Pflichten enden nicht mit dem Vertragsende, sondern dauern auch für einen Zeitraum von 5 Jahren nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages fort.
- G. Vertraulichkeit von Geschäftsgeheimnissen im Übrigen.** Der Wellness-Botschafter hat auch im Übrigen absolutes Stillschweigen über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von dōTERRA und über ihre Vertriebsstruktur zu wahren. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen und zugleich Eigentumsrechten von dōTERRA gehören insbesondere auch die Informationen zu den Downline Aktivitäten – und -Platzierungen ebenso wie der Downline-Genealogie und die darin enthaltenen Informationen, die Wellness-Botschafter-, Kunden- und sonstigen Vertragspartnerdaten ebenso wie die Informationen über Geschäftsbeziehungen von dōTERRA und seiner verbundenen Unternehmen und sonstigen Anbietern und Lieferanten. Diese Verpflichtung dauert auch für einen Zeitraum von 5 Jahren nach Beendigung des Vertriebspartnervertrages fort.
- H. Rechtsmittel des Unternehmens bei Verstößen.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, alle unter geltenden nationalen oder regionalen Gesetzen zur Verfügung stehenden, geeigneten Rechtsmittel einzusetzen, um seine Rechte an den o.g. geschützten Informationen und Handelsgeheimnissen, die in diesen Listen stehen, zu schützen. Jedes Versagen derartige anwendbare Rechtsmittel einzusetzen, stellt keinen Verzicht auf diese Rechte dar.

## ABSCHNITT 18. Haftungsbeschränkung

Mit Ausnahme wie in dieser Unternehmensrichtlinie oder den sonstigen offiziellen Unternehmensunterlagen dargelegt, macht dōTERRA keinerlei ausdrückliche oder stillschweigende Zusicherungen und Garantien in Bezug auf dōTERRA-Produkte, was auch ihren Zustand, Marktfähigkeit und Eignung für einen bestimmten Zweck oder eine Verwendung durch Wellness-Botschafter betrifft:

- A. Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet dōTERRA lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z.B. Zahlung der Provision) durch die dōTERRA, ihre Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruht. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.
- B. Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten der dōTERRA, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischerweise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenem Gewinn.
- C. Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet die dōTERRA vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Regelungen nicht, außer im Falle eines grob

fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens der dōTERRA, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.

- D. Bei dōTERRA gesicherte Inhalte des Vertriebspartners sind vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Regelungen für dōTERRA fremde Informationen im Sinne des Telemedienrechts und/oder sonstigen geltenden Rechts.

## ABSCHNITT 19. Disziplinarmaßnahmen (Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung) / Kündigung

- A. dōTERRA's Disziplinarmaßnahmen umfassen unter anderem aber nicht abschließend die nachfolgenden Maßnahmen:
1. Bei einem ersten Verstoß gegen die vertraglich oder gesetzlich geregelten Pflichten des Wellness-Botschafters erfolgt eine schriftliche Abmahnung durch die dōTERRA unter Setzung einer Frist von 10 Tagen zur Behebung der Pflichtverletzung. Der Wellness-Botschafter verpflichtet sich, die Abmahnkosten, insbesondere die für die Abmahnung anfallenden Anwaltskosten, zu ersetzen.
  2. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass dōTERRA bei einem besonders schweren Verstoß gegen die vertraglich oder gesetzlich geregelten Pflichten ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt ist, aber nach freiem Ermessen auch die Maßnahmen nach Ziffer 1 bei einer erstmaligen Pflichtverletzung zu ergreifen berechtigt ist. Und hierzu eine Abmahnung im Sinne der Ziffer 1 auch mit verkürzter Behebungsfrist auszusprechen befugt ist.
  3. Kommt es nach Ablauf der durch die Abmahnung gesetzten Behebungsfrist erneut zu demselben oder einem kerngleichen Verstoß oder wird der ursprünglich abgemahnte Verstoß nicht beseitigt, so wird unmittelbar eine in das Ermessen von dōTERRA gestellte und im Streitfall durch das zuständige Gericht zu prüfende Vertragsstrafe fällig. Für die Geltendmachung der Vertragsstrafe fallen zudem weitere Anwaltskosten an, die der Wellness-Botschafter zu begleichen verpflichtet ist.
  4. Der Wellness-Botschafter haftet ungeachtet der verwirkten Vertragsstrafe zudem für alle Schäden, die dōTERRA durch eine Pflichtverletzung des Wellness-Botschafters entstehen, außer der Wellness-Botschafter hat die Pflichtverletzung nicht zu vertreten.
  5. Neben den im Ziffer 1 geregelten Maßnahmen behält sich dōTERRA das Recht der Sperrung aus einem wichtigen Grund vor, wenn der Wellness-Botschafter gegen die vertraglich oder gesetzlich geregelten Pflichten verstößt. Die Sperrung bleibt aufrecht erhalten bis zur Beseitigung der Pflichtverletzung auf eine entsprechende Abmahnung von dōTERRA. Sofern es sich um einen schwerwiegenden Pflichtverstoß handelt, der zur außerordentlichen Kündigung des Vertragsverhältnisses führt, bleibt die Sperrung dauerhaft bestehen.
  6. Der Wellness-Botschafter stellt dōTERRA, für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine der vertraglich geregelten Pflichten oder eines sonstigen Verstoßes des Wellness-Botschafters gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung der dōTERRA von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Wellness-Botschafter insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten, zu übernehmen, die dōTERRA in diesem Zusammenhang entstehen.
- B. **Ordentliche Kündigung.** Ein Wellness-Botschafter kann den Vertrag jederzeit ordentlich kündigen. Dazu muss er dem Unternehmen eine diesbezügliche schriftliche oder per E-Mail versandte ordentliche Kündigung zukommen lassen und zwar an folgende Adressen [placements@doterra.com](mailto:placements@doterra.com) oder Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG Jede Person, deren Vertriebspartnerschaft beendet ist, darf sich erst wieder nach sechs (6) Monaten ab dem Datum der letzten Aktivität als Wellness-Botschafter anmelden, wenn diese Person ein Wellness-Botschafter des Premier-Rangs oder darunter war. Hat der betreffende Wellness-Botschafter den Silver-Rang oder höher erreicht, muss er zwölf (12) Monate warten, bevor er sich wieder bei dōTERRA als Wellness-Botschafter anmelden darf. Aktivität umfasst, ist jedoch nicht beschränkt auf, Produkteinkäufe, Rekrutierung anderer Wellness-Botschafter oder Erwerb eines Bonus. Alle Verpflichtungen im Hinblick auf die Vertraulichkeit von Informationen und des Wellness-Botschafter-Netzwerks bestehen auch nach der Beendigung eines Vertrags weiter, einschließlich aber nicht

beschränkt auf die in diesen Unternehmensrichtlinien genannten Pflichten,

- C. **Folgen der ordentlichen Kündigung.** Für den Fall einer ordentlichen Kündigung durch einen Wellness-Botschafter wird sein Account für einen Zeitraum von zwölf (12) Monaten ab dem Datum seiner letzten Aktivität „ausgesetzt“. Danach wird der Account endgültig beendet und aus dem Vertriebsorganigramm gelöscht. Mit anderen Worten: Ein ausgesetzter Account bleibt solange im Vertriebsorganigramm bestehen, bis er endgültig vom Unternehmen beendet wird. Während des Zeitraums der Aussetzung gibt es keine „Anhäufung“ der Downline. Aufgrund der Verdichtung des Vergütungsplans häuft sich das Volumen am ausgesetzten Wellness-Botschafter vorbei an und erlaubt somit maximale Auszahlung. Mit der Beendigung des Vertrages steht dem Wellness-Botschafter kein Recht auf Provisionierung mehr zu. Dies gilt nicht für bereits zu diesem Zeitpunkt erfolgreich vermittelte Verträge. Der Anspruch auf diese Provisionen bleibt unberührt. Ferner steht dem Wellness-Botschafter mit der Beendigung des Vertrages kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da der Wellness-Botschafter kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches ist.
- D. **Inaktivität.** Eine Vertriebspartnerschaft kann vom Unternehmen per E-Mail an die im Backoffice hinterlegte E-Mail-adresse gekündigt werden, wenn sie nicht aktiv ist oder wenn die jährliche Verlängerungsgebühr nicht bezahlt wurde.
- E. **Mitantragssteller sind durch Vertriebspartnerschaft gebunden.** Jede Handlung eines Teilnehmers oder eines Mitantragstellers einer Vertriebspartnerschaft oder Ehepartners oder Partners eines Wellness-Botschafters ist der Vertriebspartnerschaft und allen Rechtsmitteln, einschließlich Beendigung des Vertrags, zurechenbar, die diese Handlung erforderlich macht und wird auf die Vertriebspartnerschaft allgemein angewendet.
- F. Wenn ein Wellness-Botschafter diese Vereinbarung unter Section 19.B binnen vierzehn (14) Tagen nach seinem Eintritt aufkündigt:
1. kann der Wellness-Botschafter an die ausgewiesene Adresse des Unternehmens binnen Section 19. Einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum alle Waren zurückgeben, die der Wellness-Botschafter im Rahmen dieses Handelssystems gekauft hat und die nicht verkauft wurden, vorausgesetzt, all diese nicht verkauften Waren sind in demselben Zustand wie zum Zeitpunkt als sie gekauft wurden, ganz ungeachtet, ob ihre Außenverpackung geöffnet wurde, und kann alle für diese Waren bereits bezahlten Gelder wieder zurückerhalten;
  2. kann der Wellness-Botschafter innerhalb dieses 14-tägigen Zeitraums alle Dienstleistungen stornieren, die er im Rahmen dieses Handelssystems bestellt hat und kann er alle Gelder, die er für derartige Dienstleistungen bereits bezahlt hat, zurückerhalten, vorausgesetzt, dass der Wellness-Botschafter keinerlei dieser Dienstleistungen bereits erhalten hat.
- G. Um Gelder, die in Übereinstimmung mit Section 19.J.1 and J.2 bezahlt wurden, muss der Wellness-Botschafter das Unternehmen in einer Mitteilung über die Rückzahlung derartiger Gelder informieren (und ggf. das Starter-Kit sowie alle anderen von ihm gekauften Promo- und Schulungsmaterialien zurückgeben). Diese Mitteilung muss binnen einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum bei der ausgewiesenen Unternehmensadresse eingehen und das Unternehmen muss alle Gelder zurückzahlen, auf deren Rückzahlung der Wellness-Botschafter binnen Section 19.B einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum einen Rechtsanspruch hat. Um die für Waren unter Section 19.J.1 Gelder zurückzuerhalten, muss der Wellness-Botschafter dem Unternehmen diese Waren binnen einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum an die in Section 19.B ausgewiesenen Unternehmensadresse zurückschicken. Die Kosten für die Rücksendung gehen zu Lasten des Wellness-Botschafters. Die in Bezug auf diese Waren bezahlten Gelder sind bei Lieferung der Waren an den Wellness-Botschafter zurückzuzahlen oder unverzüglich, wenn die Waren noch nicht an den Wellness-Botschafter ausgeliefert wurden.
- H. Wenn der Wellness-Botschafter schriftlich erklärt, dass er diese Vereinbarung später als vierzehn (14) Tage nachdem er sie unterzeichnet hat, kündigen will, kann der Wellness-Botschafter dem Unternehmen alle Waren (inkl. Schulungs- und Promo-Materialien, Geschäftshandbücher und Kits), die er im Rahmen des Handelssystems innerhalb von neunzig (90) Tagen vor einer solchen Kündigung gekauft hat, zurückgeben. Das Unternehmen erstattet dem Wellness-Botschafter dann den Preis (inkl. MwSt.), die er

für die Waren bezahlt hat, minus eines Betrags in all den Fällen, in denen sich derartige Waren aufgrund einer Handlung oder eines Fehlers seitens des Wellness-Botschafter in einem schlechteren Zustand befinden, der dem Wertverlust aufgrund dieses schlechteren Zustands entspricht sowie minus einer angemessenen Bearbeitungsgebühr, die ggf. die Kosten für eine Neuverpackung der zurückgegebenen Waren für einen Wiederverkauf abdeckt. Die Frachtkosten gehen zu Lasten des Wellness-Botschafters.

- I. Das Unternehmen kann diese Vereinbarung jederzeit durch eine entsprechende Mitteilung an den Wellness-Botschafter ordentlich kündigen. Kündigt das Unternehmen diese Vereinbarung, kann der Wellness-Botschafter dem Unternehmen alle Waren, die er im Rahmen des Handelssystems innerhalb von neunzig (90) Tagen vor dem Zugang der Kündigung gekauft hat und die unverkauft sind, zurückgeben. Nur innerhalb von neunzig (90) Tagen erhält er eine Kompletterstattung des Kaufpreises (inkl. MwSt.), den der Wellness-Botschafter für sie bezahlt hat, zusammen mit allen Kosten, die dem Wellness-Botschafter für die Rücksendung der Waren an das Unternehmen entstanden sind.
- J. Kündigt eine der beiden Parteien diese Vereinbarung, kann der Wellness-Botschafter dem Unternehmen alle Waren (inkl. Schulungs- und Promo-Materialien, Geschäftshandbücher und Kits), die er im Rahmen des Handelssystems später als neunzig (90) Tage aber innerhalb eines (1) Jahres vor Zugang der Kündigung gekauft hat und die unverkauft sind, zurückgeben. Für diesen Fall erhält er eine Rückerstattung von 90% des Einkaufspreises (inkl. MwSt.), minus eines Abzugs entsprechend
- (i) aller Boni oder anderer Vorzüge (in bar oder in Naturalien), die der Wellness-Botschafter in Bezug auf diese Waren erhalten hat;
  - (ii) jedes vom Wellness-Botschafter dem Unternehmen auf jedweden Konto noch geschuldeten Betrags;
  - (iii) einer angemessenen Bearbeitungsgebühr, die ggf. die Kosten für eine Neuverpackung der zurückgegebenen Waren für einen Wiederverkauf abdeckt,
- vorausgesetzt, dass:
- (i) diese Waren vom Wellness-Botschafter nicht in vertragsverletzender Weise gekauft oder erworben wurden;
  - (ii) der Wellness-Botschafter diese Waren spätestens vierzehn (14) Tage nach Kündigungsdatum unbenutzt und in einem kommerziell weiter verkaufbaren Zustand an das Unternehmen zurückschickt;
  - (iii) das Unternehmen den Wellness-Botschafter im Vorfeld des Kaufs nicht eindeutig darüber informiert hat, dass die betreffenden Produkte saisonale Produkte waren, nicht mehr hergestellt werden oder spezielle Promo-Produkte sind, die diesen Rückkaufbestimmungen nicht unterliegen.
- K. Um die für Waren bezahlten Gelder in Übereinstimmung hiermit zurückzuerhalten, muss der Wellness-Botschafter dem Unternehmen diese Waren binnen einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum an die in die folgende Unternehmensadresse: Altius House, 1 North Fourth Street, Milton Keynes, MK9 1DG zurückschicken. Die Frachtkosten gehen zu Lasten des Unternehmens. Der Einkaufspreis ist bei Lieferung der Waren an den Wellness-Botschafter zurückzuzahlen oder unverzüglich, wenn die Waren noch im Unternehmen sind.
- L. Wird diese Vereinbarung aus irgendeinem Grund gekündigt, besitzt der Wellness-Botschafter das Recht von allen zukünftigen vertraglichen Verbindlichkeiten dem Unternehmen gegenüber in Zusammenhang mit diesem Handelssystem entbunden zu werden, mit Ausnahme von: (a) Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit dem Wellness-Botschafter geleisteten Zahlungen unter Verträgen, die der Wellness-Botschafter für das Unternehmen abgeschlossen hat (falls zutreffend) und (b) jede Verbindlichkeit den Preis für alle Waren oder Dienstleistungen zu bezahlen, die der Wellness-Botschafter vom Unternehmen erhalten hat und wo der Wellness-Botschafter die Waren in Übereinstimmung hiermit nicht ans Unternehmen zurückgegeben hat.

## ABSCHNITT 20. Vertragsänderungen

dōTERRA ist zu einer Änderung der Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplans berechtigt, sofern dies aus wirtschaftlichen Gründen oder rechtlichen Änderungen erforderlich ist. dōTERRA wird Änderungen mit einer Frist von mindestens einem Monat vor Inkrafttreten der Änderung unter konkreter Benennung der künftigen Vertragsänderung im Back Office des Wellness-Botschafters ankündigen. Der Wellness-Botschafter hat das Recht, der Änderung zu widersprechen oder den Vertrag in Textform ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Im Falle des Widerspruchs ist dōTERRA berechtigt, den Vertrag ordentlich zu kündigen. Sofern der Wellness-Botschafter den Vertrag nicht kündigt oder der Änderung nicht widerspricht, treten die Änderungen ab dem in der Änderungsankündigung genannten Zeitpunkt in Kraft. dōTERRA ist verpflichtet, den Wellness-Botschafter in der im Back Office erfolgten Änderungsankündigung auf die Bedeutung seines Schweigens hinzuweisen.

## ABSCHNITT 21. Rechtsnachfolger und Ansprüche

- A. Verbindliche Wirkungen und fortlaufende Vorteile.** Dieser Vertrag ist bindend und tritt in Kraft zum Vorteil seiner beiden Vertragsparteien sowie ihrer entsprechenden Rechtsnachfolger und Zessionäre.
- B. Übertragung einer Vertriebspartnerschaft-Position.** Außer in diesen Unternehmensrichtlinien anderweitig vermerkt, darf ein Wellness-Botschafter seine Vertriebspartnerschaft verkaufen, übertragen oder abtreten, wie es in diesem Vertrag und nach geltendem Recht gestattet ist (einschließlich Verkauf, Schenkung oder Vererbung), sofern dōTERRA seine vorherige schriftliche Zustimmung hierzu erteilt hat.
1. Bei Schenkung, Verkauf, Übertragung, Abtretung oder jeder anderen Veräußerung der Vertriebspartnerschaft entsteht automatisch eine neue Vertriebspartnerschaft. Ungeachtet der Tatsache, dass eine neue Vertriebspartnerschaft entstanden ist, nimmt diese Vertriebspartnerschaft organisatorisch gesehen den Platz der alten Vertriebspartnerschaft ein. Außer anderweitig schriftlich vom Unternehmen ausdrücklich genehmigt, müssen des Weiteren alle Außenstände, das persönliche Volumen, LRP-Punkte und Registrierungsdatum von der Vertriebspartnerschaft aufbewahrt werden.
  2. Zum Zweck der Wiederanmeldung als Wellness-Botschafter, wird eine Schenkung, Verkauf, Übertragung oder Abtretung im Hinblick auf den Übertragenden als seine Beendigung/Kündigung gewertet. Anders gesagt: Jeder Wellness-Botschafter der seine Vertriebspartnerschaft verschenkt, verkauft, abtritt oder sonst irgendwie überträgt, muss sechs (6) Monate (bei Premier-Rang oder tiefer) oder zwölf (12) Monate (bei Silver-Rang oder höher) ab dem offiziellen Beendigungsdatum (oder dem Datum des letzten Produktkaufs, falls dieses vor der Beendigung oder dem Datum der Übertragung liegt) warten, bis er sich erneut anmelden kann. Ohne die vorherige, ausdrückliche und schriftliche Zustimmung des Unternehmens darf ein Wellness-Botschafter kein ihm durch diesen Vertrag übertragene Recht an irgendeine Einzelperson oder juristische Person verkaufen, abtreten oder sonst irgendwie übertragen. Ein Wellness-Botschafter kann seine Verantwortungen delegieren, ist aber letzten Endes trotzdem für die Erfüllung aller Bestimmungen dieses Vertrags und aller geltenden Gesetze verantwortlich. Jede Person, die für oder mit dem Wellness-Botschafter als Teil seiner Vertriebspartnerschaft arbeitet, darf dies nur unter direkter Aufsicht des Wellness-Botschafters tun.
- C. Nachfolge der Vertriebspartnerschaft.** Für den Fall, dass ein Wellness-Botschafter verstirbt oder erwerbsunfähig wird, geht die Organisation dieses Wellness-Botschafters auf seine, gemäß geltendem Recht, rechtlichen Nachfolger (dies sind im Falle des Todes des Wellness-Botschafters dessen Erben) über. Nachfolger müssen das Unternehmen unverzüglich schriftlich über so eine Nachfolge informieren und die diesbezüglich ordnungsgemäße Dokumentation vorlegen.
- D. Trennung einer Vertriebspartnerschaft.** Während des Zeitraums, in dem eine Trennung oder Auflösung einer als Ehepaar/eingetragene Lebensgemeinschaft, Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft betriebenen Vertriebspartnerschaft, müssen die Beteiligten eines der folgenden Verfahren einhalten:
1. Eine der beiden Seiten darf, mit Zustimmung der Gegenseite(n), die Vertriebspartnerschaft gemäß einer schriftlichen Abtretung betreiben, wobei der/die verzichtende/scheidende Ehepartner, Gesellschafter, Partner oder Treuhänder das Unternehmen dazu autorisiert, direkt und ausschließlich

mit dem anderen Ehepartner oder nicht-verzichtenden/scheidenden Gesellschafter, Partner oder Treuhänder arbeiten.

2. Beide Seiten können die Vertriebspartnerschaft gemeinsam weiterhin auf einer „Business-as-Usual“-Basis weiterführen, wonach alle vom Unternehmen bezahlten Provisionen im gemeinsamen Namen der Wellness-Botschafter bezahlt werden oder im Namen der Einheit, die abgespalten werden soll, was beide Seiten unabhängig untereinander vereinbaren können.

**E. Vertriebspartnerschaften sind unteilbar.** Die als Ehepaar/eingetragene Lebensgemeinschaft, Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft betriebene sich trennende Vertriebspartnerschaft wird unter keinen Umständen geteilt und es wird auch keine geteilte Vergütungsauskehrung auf die sich trennenden Gesellschafter, Ehepartner erfolgen. Für den Fall eines internen Streits über die Folgen der Trennung, Scheidung, Auflösung, oder sonstigen Beendigung in Bezug auf die Vertriebspartnerschaft behält sich dōTERRA das Recht der außerordentlichen Kündigung vor, sofern ein solcher Streit zu einer Vernachlässigung der Pflichten der Vertriebspartnerschaft, zu einem Verstoß gegen diese Unternehmensrichtlinien oder sonstigen vertraglichen Vorgaben, zu einem Verstoß gegen geltendes Recht oder zu einer unangemessenen Belastung der Down- oder Upline führt.

**F. Wartezeit bis zur erneuten Anmeldung.** Der aus einer als Ehepaar/eingetragenen Lebensgemeinschaft, Kapitalgesellschaft oder Personengesellschaft betriebenen Vertriebspartnerschaft ausscheidende Gesellschafter oder Ehepartner kann sich bei jedem Sponsor seiner Wahl einzuschreiben, sofern er die für so Section 21.B.2 Section 1.B.2 einen Fall festgeschriebenen Voraussetzungen der Wartezeit einhält.

## ABSCHNITT 22. Sonstiges

### A. Verzichtserklärung

Die Verzichtserklärung von dōTERRA hinsichtlich der Verletzung jeder Bestimmung des Vertrags seitens eines Wellness-Botschafter muss schriftlich erfolgen und wird nicht ausgelegt als eine Verzichtserklärung bzgl. nachfolgender oder zusätzlicher Verstöße. Sollte das Unternehmen kein Recht oder Vorrecht im Rahmen des Vertrages ausüben, gilt dies nicht als Verzichtserklärung auf dieses Recht oder Vorrecht.

### B. Integrierter Vertrag

1. Dieser Vertrag ist der endgültige Ausdruck der Übereinkunft und der Vereinbarung zwischen dem Unternehmen und einem Wellness-Botschafter im Hinblick auf alle in diesem Vertrag angesprochenen Angelegenheiten und ersetzt alle vorherigen und aktuellen Vereinbarungen oder Übereinkünfte (sowohl mündlich als auch schriftlich) zwischen den Parteien. Dieser Vertrag setzt alle vorherigen Aufzeichnungen, Memoranden, Darstellungen, Besprechungen und Beschreibungen in Bezug auf den Gegenstand dieses Vertrags außer Kraft.
2. Sollte es zu Abweichungen zwischen den Bestimmungen dieses Vertrags und den gegenüber einem Wellness-Botschafter von einem Mitarbeiter gemachten mündlichen Darstellungen kommen, haben die ausdrücklichen schriftlichen Regelungen dieses Vertrags Vorrang.

**C. Streitschlichtung.** Im Falle eines Streits, Anspruchs, Frage oder Unstimmigkeit oder allem, was sich diesbezüglich aus dem Vertrag ergibt oder damit in Zusammenhang steht, einschließlich jeder Frage bzgl. seiner Existenz, Gültigkeit oder Beendigung, bemühen sich die an diesem Vertrag beteiligten Seiten nach Kräften, diesen Streit, Anspruch, Frage oder Unstimmigkeit beizulegen. Zu diesem Zweck beraten und verhandeln sie beide in Treu und Glauben miteinander, und versuchen unter Anerkennung ihrer gegenseitigen Interessen, eine vernünftige und gerechte Lösung zu erreichen, die beide Seiten zufriedenstellt. Ungeachtet dieser Schlichtungsbestimmung, ist jede Partei zu einer gerichtlichen Klärung eines Rechtsstreits befugt.

**D. Schriftform.** Änderungen oder Ergänzungen dieser Unternehmensrichtlinien bedürfen der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

- E. **Geltendes Recht.** Es gilt das Recht des Sitzes des Wellness-Botschafters. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Wellness-Botschafter seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.
- F. **Gerichtsstand.** Sofern der Wellness-Botschafter Kaufmann, eine Kapitalgesellschaft des öffentlichen Rechts oder öffentlich-rechtlichen Sondervermögens ist oder keinen allgemeinen Gerichtsstand im Inland hat oder nach Vertragsabschluss seinen Wohnsitz ins Ausland verlegt oder sein Wohnsitz zum Zeitpunkt der Klageerhebung nicht bekannt ist, ist der Gerichtsstand und der Erfüllungsort der Sitz von dōTERRA.
- G. **Gerichtsverfahren und Ansprüche.** Zum Schutze von dōTERRA, seinen Vermögenswerten und seinem Ruf vor Forderungen oder Streitigkeiten durch externe Dritte (nicht-Wellness-Botschaftern), verlangt das Unternehmen, dass, falls ein Wellness-Botschafter einer Verletzung jedweden Eigentumsrechts eines externen Dritten (der kein Wellness-Botschafter ist), als Folge irgendeines der Eigentumswerte des Unternehmens beschuldigt wird oder wenn gegen einen Wellness-Botschafter irgendeine Forderung oder Gerichtsverfahren im Zusammenhang mit dem geschäftsrelevanten Verhalten oder jedweder anderen Aktion erhoben wird, die sich direkt oder indirekt negativ auf das Unternehmen auswirkt oder das Unternehmen, seinen Ruf oder irgendwelche seiner materiellen oder immateriellen Vermögenswerte einem Risiko aussetzt, der betroffene Wellness-Botschafter das Unternehmen darüber unverzüglich zu informieren hat. Das Unternehmen kann – auf seine Kosten und innerhalb einer angemessenen Frist – welche auch immer seiner Meinung nach nötige Maßnahme ergreifen (einschließlich, aber nicht beschränkt auf, die Kontrolle jedes damit zusammenhängenden Rechtsstreits oder Einigungsgesprächs), um sich als Unternehmen, seinen Ruf und sein materielles und immaterielles Eigentum zu schützen. Der Wellness-Botschafter darf ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens keinerlei mit dieser Forderung oder Rechtsstreit zusammenhängende Maßnahme ergreifen. Diese Zustimmung darf ihrerseits nicht unzumutbar lange zurückgehalten werden.
- H. **Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel.** Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Unternehmensrichtlinien oder sonstiger vertraglicher Regelungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.
- I. **Höhere Gewalt.** Die Beteiligten dieses Vertrags sind nicht verantwortlich für jedwedes Versagen oder Verzögerung in der Ausübung aller hierin festgelegten Verpflichtungen infolge von höherer Gewalt, Überschwemmung, Feuer, Krieg oder staatsfeindlicher Vorfälle.