

dōTERRA® | EUROPE

Unternehmensrichtlinien

Abschnitt 1. Einleitung	2
Abschnitt 2. Definitionen.....	3
Abschnitt 3. Verhaltenskodex.....	5
Abschnitt 4. Anmeldung als Unabhängiger Wellness-Botschafter	6
Abschnitt 5. Produkteinkäufe	8
Abschnitt 6. Richtlinie zur Produktrückgabe	10
Abschnitt 7. Verpflichtungen und Beschränkungen beim Verkauf an Endkunden.....	12
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 ist Vertragsbestandteil / Inhalt des Vergütungsplans	15
Abschnitt 11. Produktbehauptungen	24
Abschnitt 12. Werbung und Nutzung der Rechte an geistigem Eigentum des Unternehmens.....	24
Abschnitt 13. Richtlinie für Endkunde I, Verkäufe in Dienstleistungseinrichtungen und auf Fachmessen.....	32
Abschnitt 14. Auslandsgeschäfte	33
Abschnitt 15. Zahlung von Steuern.....	35
Abschnitt 16. Produkthaftungsansprüche.....	36
Abschnitt 17. Datenschutz und autorisierte Verwendung der Information eines unabhängigen Wellness-Botschafters.....	36
Abschnitt 18. Haftungsbeschränkung	39
Abschnitt 19. Disziplinarmaßnahmen (Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung) / Kündigung	39
Abschnitt 20. Vertragsänderungen	42
Abschnitt 21. Rechtsnachfolger und Ansprüche	42
Abschnitt 22. Sonstiges	44

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. Definitionen

Aktiv: Jeder unabhängige Wellness-Botschafter, der innerhalb der letzten zwölf (12) Monate dōTERRA-Produkte bestellt hat.

Bonus: Vergütung (manchmal auch „Provisionen“ genannt), die das Unternehmen einem Wellness-Botschafter auf Basis, des von ihm und seiner Vertriebsstruktur verkauften/vermittelten Produktvolumens bei Erfüllung aller Voraussetzungen des dōTERRA-Vergütungsplans ausbezahlt. Vgl. § 10.

Consultant: Die Bezeichnung für Wellness-Botschafter der Stufe 1 im Vergütungsplan des Unternehmens.

Die Vereinbarung für unabhängige Wellness-Botschafter: Der komplett ausgefüllte Antrag – egal ob schriftlich oder in elektronischer Form – auf Abschluss eines Wellness-Botschaftervertrages mit allen dazugehörigen allgemeinen Geschäftsbedingungen, der Unternehmensrichtlinie, dem Vergütungsplan und sonstigen Vertragsdokumenten, die, sobald ihn das Unternehmen akzeptiert, ausdrücklich jeweils Bestandteil des Vertrags zwischen dem Wellness-Botschafter und dōTERRA wird.

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 Wellness-Botschafter-Antrages: Jedes ergänzende/zusätzliche Dokument dieser Vereinbarung für unabhängige Wellness-Botschafter. Sofern ein Wellness-Botschafter seinen Wellness-Botschafter-Account 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), Ltd. jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der Kapitalgesellschaft.

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, Werktitel, Patente, 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.

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.

Kundentreueprogramm: Das Kundentreueprogramm (LRP) ist ein Produktbestellungsprogramm, in dem der Wellness-Botschafter 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 (vgl. § 10).

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

Person: Jede Einzelperson also natürliche Person oder GmbH, AG, Ltd, UG, t, 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 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, Silber, Gold, Platin, Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond. Diese Ränge werden monatlich erworben und festgesetzt.

Registrierer: Ein Registrierer ist ein Wellness-Botschafter, der einen Registrierten registriert hat. Diese Bezeichnung berechtigt einen Wellness-Botschafter dazu, 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 Registrierter ist ein Wellness Botschafter, der von einem Registrierer registriert worden ist.

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

Unabhängiger Wellness-Botschafter (Wellness-Botschafter): Jede Person, die ein selbständiger Unternehmer ist und vom Unternehmen autorisiert ist, Produkte zu verkaufen, andere Wellness- Botschafter für den Produktverkauf zu gewinnen und in bereinstimmung mit den Voraussetzungen des Vergütungsplans Boni 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 diesen Fällen bezeichnet 'Wellness Botschafter' alle Personen insgesamt, obwohl jede Person gesamt alle Wellness-Botschafterrechte besitzt und jede Person gesamt und getrennt alle Wellness-Botschafterpflichten ausüben muss.

Unternehmen: Unternehmen, oder „dōTERRA“, heißt dōTERRA Global Limited.

Unternehmen: Jede Personengesellschaft oder Kapitalgesellschaft wie z.B. eine Aktiengesellschaft, Partnerschaft, GmbH, UG; Ltd, GbR, OHG, eingetragener Kaufmann oder KG.

Unternehmensguthaben: Unternehmensguthaben ist der Kontostand eines Wellness-Botschafters seiner Außenstände vom Unternehmen. Mit Unternehmensguthaben können Produkte gekauft werden. Es kann aber auch in bar eingelöst 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 diesem Wellness-Botschaftervertrag nebst **der zugehörigen Allgemeinen Geschäftsbedingungen ebenso wie der Unternehmensrichtlinien** zusammen mit Geschäftsantrag einschließlich sämtlicher 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 und Kunden, die im direkten und nachfolgenden Downline-Sponsoringkanal eines Produktberaters 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-Kundentreueprogramms bei Produktkäufen Mengenrabatte erwerben.

Vorteilskunden-Vereinbarung. Der Antrag, egal ob in gedruckter oder elektronischer Form auf Abschluss eines Vorteilskunden-Vertrages.

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, seine Produkte, 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 Verständnissfähigkeit 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 Backoffice-Setup-Gebühr von €20,00 bezahlen, um das Backoffice und die Landingpage einzurichten und freizuschalten. die nicht zurückerstattet wird.
 2. eine korrekt und vollständig ausgefüllte Vereinbarung für unabhängige Wellness-Botschaftereinreichen.
 3. volljährig, und 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 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 erneute Wiedervorlagen von Schecks oder den sonstigen Erhalt von Zahlungen seitens eines Wellness-Botschafters an das Unternehmen verantwortlich, wenn diese Schecks oder 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 vermarktbarer 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) allervom 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 Rückgaberichtlinie 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 Zahlendenausbezahlt.

- 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-Botschafternummer 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 Rücktrittsrecht 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 Verantwortungsausführen:
 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 Backoffice-Setup-Gebühr von €20,00 bezahlen muss, die nicht zurückerstattet wird;
2. dem Unternehmen ein ordnungsgemäß ausgefülltes Vorteilskunden-Antragsformular vorlegen, wobei Krankenhäuser eine schriftliche Zustimmung ihrer Rechts- oder Complianceabteilung vorlegen müssen,
3. an seinem Wohnsitz volljährig und vollgeschäfts-fähig sein muss;

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. Erste Platzierung. Sobald ein neuer Wellness-Botschafter registriert ist, kann der Registrierer des neuen Wellness-Botschafter diesen in der Organisation des Registrierers an eine beliebige Position platzieren.

B. Platzierungsveränderungen innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach Anmeldung. Innerhalb von vierzehn (14) Kalendertagen nach der Anmeldung eines neuen Wellness-Botschafter im Unternehmen, kann der Registrierer diesen in der Organisation des Registrierers (also nicht außerhalb seiner Organisation) einmal an eine beliebige Position verschieben. Dies unterliegt allerdings der Genehmigung des Unternehmens.

C. Platzierungsveränderungen nach vierzehn (14) Tagen. Ist der oben beschriebene Zeitraum verstrichen, befindet sich der Wellness-Botschafter an seiner endgültigen Platzierung und das Unternehmen wird dann in der Regel keinerlei Anfragen mehr genehmigen, den Wellness-Botschafter an eine andere Position in der Organisation zu platzieren.

1. Platzierungsveränderungen sind selten und müssen durch das Komitee für Ausnahmenentscheidungen des Unternehmens explizit und in jedem Einzelfall schriftlich genehmigt werden.

2. Vor einer Autorisierung einer Platzierungsveränderung, berücksichtigt das Unternehmen neben anderen Faktoren z.B. auch Folgendes:
 - a. ob der Wellness-Botschafter, der verschoben werden soll, in den letzten sechs vergangenen Monaten aktiv war. (12 Monate bei Silber-Rang oder höher),
 - b. ob der Wellness-Botschafter, der verschoben werden soll, eine schriftliche Zustimmung der Registrierer, die drei Stufen höher als der Wellness-Botschafter sind, und der Sponsoren, die sieben Stufen höher als der Wellness-Botschafter sind, besitzt,
 - c. ob die Veränderung zu einem Aufstieg in den Rängen führt.
 - d. ob es zu einer Veränderung der bisherigen Bonuszahlungen kommen wird,
 - e. ob ein Wellness-Botschafter gegen diesen Vertrag verstoßen hat,
 - f. sowie die Auswirkungen der Veränderung auf die Organisation
 - g. und alle sonst noch relevanten Fakten.
- D. Einem Wellness-Botschafter, der persönlich einen neuen Wellness-Botschafter registriert, der innerhalb von neunzig (90) Tagen nach seiner Registrierung den Premier-Rang inne hat, kann es nach Genehmigung eines qualifizierten Diamond in der Upline-Organisation des Registrierers, gestattet werden, den Neu-Registrierten an eine beliebige Position innerhalb der Organisation des Registrierers zu platzieren. Diese Verschiebung kann stattfinden, nachdem der Registrierer das Premier-Verschiebungsformular ausgefüllt hat, selbst wenn bereits zuvor eine Platzierungsänderung innerhalb von vierzehn (14) Tagen nach der Registrierung vorgenommen worden ist.
- E. **Registrierung eines ehemaligen Vorteilskunden als Wellness-Botschafter.** Ein Wellness-Botschafter kann Vorteilskunden als neue Wellness-Botschafter registrieren und so deren „Sponsor“ sein. Sobald ein Vorteilskunde sich über den „Sponsor“ erfolgreich als Wellness-Botschafter registriert hat, ist er kein Vorteilskunde mehr. Wenn der so neu registrierte Wellness-Botschafter mehr als neunzig Tage lang ein Vorteilskunde war und sich innerhalb von 14 Tagen seit dem Wechsel vom Vorteilskunden zum Wellness-Botschafter mindestens ein Mitglied (Vorteilskunde oder Wellness-Botschafter) mit einem Umsatz von 100 PV oder mehr über ihn bei dōTERRA registriert hat, so kann sein „Sponsor“ ihn in eine beliebige Position innerhalb seiner Organisation platzieren. Diese Platzierung muss innerhalb von 14 Tagen nach der Registrierung des ehemaligen Vorteilskunden als Wellness-Botschafter erfolgen.
- F. **Neuzuweisung des Registriererstatus.** Das Unternehmen gestattet die Änderung des Registriererstatus eines Wellness-Botschafters (Bewerber). Der Registriererstatus eines Bewerbers darf allerdings insgesamt nur max. zweimal geändert werden. Vorbehaltlich der Zustimmung durch das Unternehmen darf die zweite Änderung nur dann stattfinden, wenn der Registriererstatus auf den Wellness-Botschafter geändert wird, der den Bewerber ursprünglich registriert hat.
- G. **Abwerbung und Cross-Line Verschiebungen sind untersagt.**
 1. Unerlaubte Abwerbung. Die tatsächliche oder versuchte Aufforderung, Registrierung, Ermutigung oder Bemühung einen anderen dōTERRA Wellness-Botschafter oder Endkunden auf welche Art auch immer zu beeinflussen – egal ob direkt oder indirekt – (einschließlich, aber nicht beschränkt auf, via einer Website oder Social Media-Kanälen), sich bei einem anderen Unternehmen zu registrieren oder sich daran zu beteiligen, stellt eine unerlaubte Abwerbung oder einen Abwerbeversuch dar, selbst wenn die Handlungen des Wellness-Botschafters als Reaktion auf eine Anfrage eines anderen Vertreibers oder Kunden erfolgen. Des Weiteren erklären sich Wellness-Botschafter damit einverstanden, dass das Auftauchen, der Hinweis auf ihren Namen, oder die Erlaubnis, dass ihr Name oder Ähnliches in allen Promo-, Rekrutierungs- oder Angebotsmaterialien für eine andere Direktverkaufsfirma eine Rekrutierung innerhalb des Unternehmens darstellt und während der Gesamtlaufzeit des Vertrags und für ein (1) weiteres Jahr nach seiner Beendigung untersagt ist.

2. Cross-Line Sponsoring. Die tatsächliche oder versuchte Aufforderung, Registrierung, Ermutigung oder Bemühung, die Registrierung einer Person oder Einheit, die bereits eine aktuelle Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA pflegt, innerhalb einer anderen Sponsoring-Linie, auf welche Art auch immer, zu beeinflussen – egal ob direkt oder indirekt – (einschließlich, aber nicht beschränkt auf, via einer Website oder SocialMedia-Kanälen), stellt Cross-Line Sponsoring dar. Cross-Line Sponsoring gilt auch für die Registrierung einer Person oder Einheit, die innerhalb der letzten sechs (6) Monate, oder im Falle eines Wellness-Botschafter s mit Silber-Rang oder höher, innerhalb der letzten zwölf (12) Monate, eine Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA hatte.
3. Verbot. Während der Gesamtlauzeit des Vertrags ist dem Wellness-Botschafter die Abwerbung oder Cross-Line Verschiebung untersagt. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder eines Verwandten, Handelsnamen, DBAs, fiktive Namen, Unternehmen, Handelsnamen, Treuhandgesellschaften, ID-Nummern oder fiktive ID-Nummer, um dieses Verbot zu umgehen, sind ebenfalls untersagt. Es ist dem Wellness-Botschafter ferner nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen, ebenso wie Werbematerialien und vergleichbare Inhalte, für den Betrieb des dōTERRA-Geschäfts an andere Wellness-Botschafter zu vertreiben. Dem Wellness-Botschafter ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Wellness-Botschaftervertrages gegen andere Wellness-Botschafter oder sonstige Vertriebsverträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen. Soweit der Wellness-Botschafter gleichzeitig für andere Wettbewerber, sonstige Unternehmen oder Network-, Online-Marketing oder sonstige Direktvermarktungs-Unternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seiner jeweiligen Downline) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen geschieht. Insbesondere darf der Vertriebspartner neben dōTERRA Produkten keine anderen Produkte zur selben Zeit, am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social Media Plattform oder Internetplattform anbieten.
4. Besonders schwerwiegende Pflichtverletzung. Die Abwerbung und das Cross-Line Sponsoring stellen einen besonders schweren Verstoß gegen die vertraglichen Pflichten dar, so dass dōTERRA zur umgehenden außerordentlichen Kündigung ohne vorherige Abmahnung berechtigt ist. Jedoch kann dōTERRA nach seinem eigenen Ermessen zunächst von der außerordentlichen Kündigung absehen und eine Abmahnung mit der Aufforderung zur Abgabe einer strafbewährten Unterlassungserklärung verbunden mit der vorübergehenden Sperrung des Zugangs des Wellness-Botschafter zum Vertriebssystem von dōTERRA aussprechen. dōTERRA ist außerdem für den Fall einer Abwerbung oder eines Cross-Line Sponsorings zur Geltendmachung weiterer Ansprüche, wie z.B. der Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen berechtigt.

ABSCHNITT 10. Vergütungsplan ist Vertragsbestandteil / Inhalt des Vergütungsplans

Der dōTERRA-Vergütungsplan und die darin enthaltenen Vorgaben sind ebenfalls ausdrücklich Bestandteil des Wellness-Botschafter-Vertrages. Der Wellness-Botschafter muss diese Vorgaben gemäß der jeweils gültigen Fassung stets einhalten. Mit der Versendung des Antrages auf Abschluss der Vertriebspartnerschaft an dōTERRA versichert der Wellness-Botschafter zugleich, dass er den dōTERRA-Vergütungsplan zur Kenntnis genommen hat und diesen als Vertragsbestandteil akzeptiert.

dōTERRA ist zu einer Änderung 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 Vergütungsplanänderung im Backoffice des Wellness-Botschafter 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 des Vergütungsplans 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.

Es gibt zwei grundsätzliche Möglichkeiten, wie ein Wellness-Botschafter seine Boni erwerben kann: (1) durch Erhalt einer Gewinnmarge und (2) durch Boni (auch Provision genannt), die auf die Produktverkäufe eines Wellness-Botschafters und die Verkäufe anderer Wellness-Botschafter in seiner Organisation bezahlt werden.

Gewinnmarge. Wellness-Botschafter kaufen dōTERRA-Produkte vom Unternehmen zum Einkaufspreis (EK) für einen Weiterverkauf an Endkunden und zur Verwendung als Verkaufshilfen etwa für eine Verköstigung. Das Unternehmen schlägt einen Verkaufspreis vor. Es steht jedoch jedem Wellness-Botschafter frei, seinen eigenen Verkaufspreis festzulegen, doch das Unternehmen empfiehlt einen empfohlen Weiterverkaufspreis als Leitlinie.

Boni Wellness-Botschafter können auch Boni auf Basis der Gesamtverkäufe von Produkten in allen Märkten, in denen das Unternehmen geschäftlich tätig ist, erwerben. Nicht alle Produkte oder Promotions des Unternehmens bringen Boni. Allen Produkte und Promotions, die einen Boni bringen, wird ein persönlicher Volumen-Wert (PV-Wert) zugewiesen.

A. Definitionen

Qualifiziertes „Bein“ : Ein qualifiziertes „Bein“ ist ein Registrierter, der innerhalb einer Frontline-Organisation seines Registrierers einen speziellen Rang erwirbt. Zu Zwecken der Qualifikation der Ränge eines Registrierenden, muss jeder qualifizierende Teil in einer separaten Frontline-Organisation des Registrierenden sein.

Frontline-Organisation: Eine Frontline-Organisation ist die Organisation eines von einem Wellness-Botschafter persönlich gesponserten Wellness-Botschafters und seiner Endkunden.

Hauptbonus: Die Gesamtsumme aller an einen Wellness-Botschafter ausgezahlten Boni minus des Fast-Start-Bonuses und des Founder-Bonuses. Der Hauptbonus besteht aus den Uni-Level-, Endkunde-, die Power of Three-, Infinity Performance Pool- und Diamond Pool-Boni. Der Hauptbonus wird monatlich ausbezahlt.

Organisationsvolumen (OV): Das Persönliche Volumen eines Wellness-Botschafters plus das persönliche Volumen aller anderen Wellness-Botschafter in seiner Organisation.

Persönliches Volumen (PV): Der Punktwert aller von einem Wellness-Botschafter in einem Kalendermonat, primär für einen Weiterverkauf an Endkunden gekauften Produkte. Nicht alle Produkte kommen für PV-Punkte in Frage. PV umfasst keine mittels Produktguthaben getätigte Produktkäufe.

Der PV eines Produkts ist im Produktbestellformular eindeutig ausgewiesen.

Provisionsfähige Bestellung: Eine Bestellung, auf die PV-Punkte vergeben werden und welche von einem Wellness-Botschafter, Vorteilskunden oder Einzelhandelskunden getätigt und fristgerecht bezahlt wurde.

Qualifizierte LRP-Bestellungen. Eine qualifizierte LRP-Bestellung (Kundentreueprogramm) ist eine einzelne LRP-Bestellung über 100 PV im für einen gesponserten Wellness-Botschafter im qualifizierenden Monat. Alle qualifizierten LRP-Bestellungen müssen via Kreditkarte ausgestellt auf den Namen des im Account aufgeführten Wellness-Botschafters oder in bar bezahlt werden, und werden an die im Account angegebene primäre Adresse geliefert. Eine qualifizierte LRP-Bestellung, die zurückgegeben wird, führt zu einer Zurückholung aller nicht erworbenen, doch im Voraus bereits bezahlten Boni.

Team: Begriff, der im 'Power of Three'-Bonus verwendet wird. Ein Team besteht aus einem Platzierungs-Sponsor und all den Wellness-Botschaftern, Vorteils- und Endkunden, die sich organisatorisch auf der ersten Stufe in der Organisation des Platzierungs-Sponsors befinden.

Team-Volumen (TV): Das kombinierte persönliche Volumen aller Mitglieder eines Teams. Ein Begriff, der im 'Power of Three'-Bonus verwendet wird.

Unternehmenswert: Unternehmenswert ist der Gesamtbetrag an von allen Wellness-Botschaftern erworbenem persönlichem Volumen, die derzeit mit dōTERRA Geschäfte machen, einschließlich der eigenen Käufe von Wellness-Botschaftern, Käufe von Vorteilskunden und Käufe von Endkunden.

Volumen des lokalen Markts: Das kollektive persönliche Volumen aller Wellness-Botschafter, die in einem ausgewiesenen lokalen Markt leben. Volumen des lokalen Marktes ist ein Begriff zur Definition des Founder-Bonuses.

B. **Boni:** Die Vergütung der Wellness-Botschafter zielt darauf ab, die stetigen Bemühungen aller zu entlohnen – angefangen bei neuen Wellness-Botschaftern bis hin zu den erfahrenen professionellen Wellness-Botschaftern. dōTERRAs Boni umfassen den Endkunden- Profit-, Fast-Start-, Power of 3 -, Uni-Level-, Infinity Performance Pool-, Diamond Pool- und Founder-Club-Bonus.

1. **Fast-Start-Bonus** – Bonus auf Registrierer-Basis.

Überblick. Ein Fast-Start-Bonus wird Registrierern wöchentlich für alle provisionsfähigen Bestellungen ausbezahlt, die in den ersten sechzig (60) Tagen an einen neuen oder Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden getätigt wurden. Der Bonus wird an die Registrierer der ersten, zweiten und dritten Ebene des neuen Wellness-Botschafters ausbezahlt. Der Registrierer der ersten Ebene erhält zwanzig (20) Prozent, der der zweiten Ebene zehn (10) Prozent und der der dritten Ebene fünf (5) Prozent. Vgl. Abb. 1

Um für den Fast-Start-Bonus in Frage zu kommen, muss jeder Registrierer (1) eine Kundentreueprogramm (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).

'Power of Three' – Ein Bonus auf Sponsor-Basis.

Überblick. Der 'Power of Three'-Bonus wird monatlich an Sponsoren ausbezahlt und kann \$50, \$250 oder \$1.500 entsprechen. Der 'Power of Three'-Bonus wird in US-Dollar berechnet und wird dann entsprechend in dem hier festgelegten Eurobetrag für diese Dollars ausbezahlt. Jeder Sponsor mit einer Qualifizierten LRP-Bestellung kann diesem Bonus erhalten.

Der 'Power of Three'-Bonus in Höhe von \$50. Um sich für den \$50-Bonus zu qualifizieren, muss ein Wellness-Botschafter eine qualifizierte LRP-Bestellung platzieren. Der Wellness-Botschafter muss mit drei persönlich gesponserten Wellness-Botschaftern oder Vorteilskunden ein Mindest-Team-Volumen (TV) mit qualifizierten LRP-Bestellungen von 600 erzielen.

Der 'Power of Three'-Bonus in Höhe von \$250. Um sich für den \$250-Bonus zu qualifizieren, muss sich ein Wellness-Botschafter zuerst für den \$50-Bonus qualifizieren. Die drei persönlich gesponserten Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden, die ihm geholfen haben, sich für den \$50-Bonus zu qualifizieren, müssen sich ihrerseits auch für den \$50-Bonus qualifizieren, vgl. Abb 2.

Der 'Power of Three'-Bonus in Höhe von \$1500. Um sich für den \$1500-Bonus zu qualifizieren, muss sich ein Wellness-Botschafter zuerst für den \$250-Bonus qualifizieren. Die drei persönlich gesponserten Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden, die ihm geholfen haben, sich für den



Abb. 1

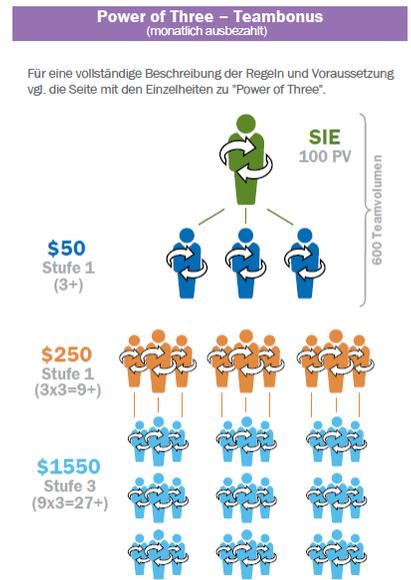


Abb. 2

\$250-Bonus zu qualifizieren, müssen sich ihrerseits auch für den \$250-Bonus qualifizieren, vgl. Abb 2.

Zusätzliche ‘Power of Three’-Strukturen. Wellness-Botschafter können mehrere ‘Power of Three’-Strukturen haben. Wenn ein Wellness-Botschafter eine ‘Power of Three’-Struktur in Höhe von \$1500 abschließt, kann er sich für die Ausbezahlung in einer zusätzlichen Struktur qualifizieren. Die persönlich gesponserten Wellness-Botschafter, Vorteilskunden und Volumen der Verkäufe, die in der ersten Bonus-Struktur gezählt wurden, können nicht für eine Qualifikation eines Sponsors für zusätzliche Bonus-Strukturen benutzt werden.

2. **Uni-Level Bonus** – Bonus der Organisation.

Überblick. Der Uni-Level Bonus wird einem Wellness-Botschafter monatlich ausbezahlt. Dieser Bonus basiert auf dem monatlichen Verkaufsvolumen der Organisation des Wellness-Botschafters. Der Uni-Level Bonus eines bestimmten Monats hängt vom monatlichen Rang ab, für den sich der Wellness-Botschafter qualifiziert hat sowie vom monatlichen Verkaufsvolumen der Organisation des Wellness-Botschafters. Die notwendige Voraussetzung für Rang und Organisationsvolumen müssen jeden Monat erfüllt werden. Durch Komprimierung werden allen Wellness-Botschaftern im Grunde alle Uni-Levels ausbezahlt. Käufe auf die ein Fast-Start-Bonus bezahlt wird, werden im Uni-Level Volumen nicht berücksichtigt. Vgl. Abb. 3.

Abb. 3

Bezahlter Rang	Wellness-Botschafter	Manager	Direktor	Executive	Elite	Premier	Silver	Gold	Platin	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Monatliches PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Monatliches OV	*	500	1000	2000	3000	5000	*	*	*	*	*	*
Qualifizierte „Beine“	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Voraussetzungen für „Beine“	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silver	Silver	Gold	Platinum
Stufe 1	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
Stufe 2		3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%	3%
Stufe 3			5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Stufe 4				5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%	5%
Stufe 5					6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Stufe 6						6%	6%	6%	6%	6%	6%	6%
Stufe 7							7%	7%	7%	7%	7%	7%
Dynamische Kompression		↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑	↑

* „Beine“ müssen persönlich registriert sein † müssen sich zum ersten Mal qualifizieren, unbegrenzte Anteile. Für Details vgl. Unternehmensrichtlinien.

Wie man Ränge erreicht. Jeder Rang hat jeden Monat Mindestvoraussetzungen an persönliches Volumen und Organisationsvolumen. So braucht man z.B. für den Rang des Managers 100 PV oder 500 OV. Alle Ränge, mit Ausnahme des Wellness-Botschafters, verlangen eine Mindestbestellung von 100 PV.

Ränge und Ebenen. Jeder Rang entspricht der Anzahl der Organisationsstufen, von denen der Wellness-Botschafter Vergütungen erhalten kann, vgl. Abb. 3. So erhält der Rang ‘Executive’ z.B. Vergütung aus vier Ebenen. Wenn ein Wellness-Botschafter einen höheren Rang erreicht, erhält er generell aus allen niedrigeren Ebenen seiner Organisation Vergütungen, solange bis er den Silber-Rang erreicht. Alle Ränge von „Silver“ zu „Presidential Diamond“ erhalten von mind. sieben (7) Ebenen Vergütung.

Der Prozentsatz des, einem Wellness-Botschafter ausbezahlten OV, ändert sich von Stufe zu Stufe. Wie in Abb. 3 dargestellt, bringt in der ersten Ebene zwei (2) Prozent und der Prozentsatz steigt bis hinauf auf sieben (7) Prozent in der siebten Ebene. Der Bonus kumuliert die Ebenen der Bezahlung, sodass ein Executive auf die erste Ebene zwei (2) Prozent erhält, plus drei (3) Prozent auf die zweite und fünf (5) Prozent für die Ebenen drei und vier.

Qualifizierte Beine und Rangtitel. Um gewisse Ränge zu erreichen, muss ein Wellness-Botschafter in seiner Frontline-Organisation qualifizierte Beine haben, vgl. Abb. 3. So muss z.B. ein

Wellness-Botschafter, der ein 'Silber' werden möchte, drei 'Elite'-Beine haben, vgl. Abb. 3.

Bedingungen für Stufen 6 und 7. Um für Bonuszahlungen oder andere Vergütungen auf Stufe 6 und 7 in Frage zu kommen, muss ein Wellness-Botschafter (1) aktiv sein und (2) mind. alle drei

(3) Monate eine neue Person in seinem Geschäft registrieren.

Komprimierung. Der dōTERRA-Vergütungsplan maximiert Zahlungen an Wellness-Botschafter mit Hilfe von Komprimierung. Wenn der Rang eines Wellness-Botschafters den Wellness-Botschafter nicht berechtigt, einen Bonus einer mit höheren Rängen zusammenhängenden Stufe zu erhalten, wird der Bonus übertragen und an Wellness-Botschafter mit höherem Rang ausbezahlt, die für den Bonus der höheren Stufe in Frage kommen.

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

Das M1-Konto kann sofort angelegt werden, sobald dieser Leader den Rang des Presidential Diamond erreicht hat. Das M1 berechtigt zum Erhalt von Boni in jedem Monat, indem das PD1-Konto als ein Presidential Diamond, der seine eigenen 6 Platin-Beine nutzt, bezahlt wird. Kommt das PD1-Konto in einem gegebenen Monat nicht als ein Presidential Diamond in Frage, kommt das M1-Konto in diesem Monat auch nicht für irgendwelche Boni in Frage. Das M1-Konto an sich darf keines der 6 qualifizierenden Beine des PD1-Kontos sein. Sollte sich jedoch einer oder mehr der 6 qualifizierenden Beine des PD1 in einem gegebenen Monat nicht als Platin qualifizieren, kann das PD1-Konto immer noch als Presidential Diamond bezahlt werden, indem man einen oder mehrere persönlich registrierte Platin-Beine des M1 verwendet, vorausgesetzt dass sich das M1-Bein und nicht das M1-Konto als Platin qualifiziert. In diesem Fall würde das M1-Konto nicht bezahlt werden, das PD1-Konto hingegen schon.

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

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

3. Infinity Performance Pools – Ein Bonus auf Basis von Leadership-Performance.

Überblick der Infinity Performance Pools. Die Infinity Performance Pools können monatlich von Premier Rängen und höheren Rängen erworben werden und werden monatlich ausbezahlt. Die Infinity Performance Pools stellen insgesamt 4,25 Prozent (4,25 %) des Unternehmensvolumens dar – der Empowerment Pool 1,25 Prozent (1,25 %), der Leadership Performance Pool 2 Prozent (2 %) und der Diamond Performance Pool 1 Prozent (1 %). Vgl. Abb. 4. Ein Wellness-Botschafter qualifiziert sich für eine Bezahlung aus diesen Pools dann, wenn er in einem bestimmten Monat die Rang-Voraussetzungen erfüllt. Ein Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1 %, 1,25 % oder 2 %), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen im gleichen Monat

und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Wellness-Botschafter, die sich in dem Monat für einen oder mehrere Anteile qualifiziert haben.

Abb. 4

4,25% Infinity Performance Pools (Monatlich auf gesamtes Firmenvolumen ausbezahlt)

	Empowerment Pool			Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silber	Gold	Silber	Gold	Platin	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
# an Anteilen	1	1	2*	1	5	10	1	2	3
	1,25%			2%			1%		
	Empowerment Pool ist beschränkt auf einen Anteil pro qualifizierendem Premier und Silber, sowie bis zu zwei Anteile pro qualifizierendem Gold.			Leadership Performance Pool kann mit jedem persönlich registrierten Elite-Mitglied zusätzliche Anteile verdienen. *			Diamond Performance Pool kann mit jedem persönlich registrierten Premier-Mitglied zusätzliche Anteile verdienen.		

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

* Müssen sich zum ersten Mal qualifizieren, unbegrenzte Anteile an Leadership Performance Pool und Diamond Performance Pool. Für Details vgl. Handbuch der Unternehmensrichtlinien.

Anteile am Empowerment Pool. Ein Wellness-Botschafter, der sich als Premier, Silber oder Gold qualifiziert hat und der in einem Monat 100 PV oder mehr an einen neuen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden verkauft, erhält einen Anteil am Empowerment Pool. Ein Wellness-Botschafter, der den Rang Gold erreicht hat, kann sich für einen zweiten Anteil am Empowerment Pool qualifizieren, wenn er im selben Monat 100 PV oder mehr an einen weiteren neuen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden verkauft. Anteile kummulieren sich nicht von einem Rang zum nächsten. Ein Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1,25 %), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen des gleichen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile aller Wellness-Botschafter, die sich in dem Monat für einen Anteil qualifiziert haben.

Anteile am Leadership Performance Pool. Jeder 'Silver' erhält einen (1) Anteil am Leadership Performance Pool. Jeder 'Gold' erhält fünf (5) Anteile am Leadership Performance Pool. Und jeder 'Platin' erhält schließlich zehn (10) Anteile am Pool. Ein Wellness-Botschafter kann für einen Monat noch einen zusätzlichen Anteil erwerben, falls der Wellness-Botschafter der Registrierer eines erstmaligen 'Elite' ist. Anteile kummulieren sich nicht von einem Rang zum nächsten. So ist z.B. ein Wellness-Botschafter, der von Silber zu Gold aufsteigt, für fünf (5) Anteile berechtigt und nicht einen (1) vom Silber-Pool und fünf (5) vom Gold-Pool. Der Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (2 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.

Anteile am Diamond Performance Pool. Jeder 'Diamond' erhält einen (1) Anteil am Diamond Performance Pool. Jeder 'Blue Diamond' erhält zwei (2) Anteile am Pool, und jeder 'Presidential Diamond' erhält drei (3). Ein Wellness-Botschafter kann für einen Monat noch zusätzliche Anteile erwerben, falls der Wellness-Botschafter der Registrierer eines erstmaligen 'Premier' ist. Auch hier kummulieren sich die Anteile 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.

4. **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, kummulieren 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

3% Diamond Pools (monatlich auf gesamtes Firmenvolumen ausbezahlt)

	Diamond Pool	Blue Diamond Pool	Presidential Diamond Pool
Anteile der Blue Diamond- & Diamond-Stufe: Für jedes neue, persönlich registrierte Premier-Mitglied weitere Anteile erwirtschaften †. Anteile der Presidential Diamond-Stufe: Für jedes neue, persönlich registrierte Silver-Mitglied weitere Anteile erwirtschaften †.	3	3	3
	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

*Beine müssen persönlich eingeschrieben werden. † Müssen sich zum ersten Mal qualifizieren, unbegrenzte Anteile.

Anteile an den Diamond Pools. Der Diamond Pool, Blue Diamond Pool und der Presidential Diamond Pool entsprechen jeweils einem (1) Prozent des Gesamtvolumens des Unternehmens pro Monat. Jeder qualifizierende Wellness-Botschafter erhält drei Anteile am Pool.

Qualifikation für zusätzliche Anteile an den Diamond Pools:

- 1. Presidential Diamond Pool.** Ein Presidential Diamond erhält einen einmaligen Anteil am Presidential Diamond Pool, sobald ein anderer persönlich vom Presidential Diamond registrierter Wellness-Botschafter zum ersten Mal ‘Silber’ wird.
- 2. Blue Diamond und Diamond Pool.** Ein Diamond oder ein Blue Diamond erhält einen einmaligen Anteil am Diamond Pool oder dem Blue Diamond Pool, sobald ein anderer Produktberater/ Wellness-Botschafter zum ersten Mal ein ‘Premier’ wird und dieser Produktberater/Wellness-Botschafter persönlich vom Diamond oder Blue Diamond registriert worden ist.

5. Founder-Bonus – Ein Bonus auf Basis der Marktentwicklung

Überblick. Als Anreiz für Wellness-Botschafter, die in neuen lokalen Märkten tätig sind, bietet ein dōTERRA Founder einen Bonus auf Basis der Marktentwicklung an. Der 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 dieses lokalen Markts.

Qualifikation. Die Qualifikationen für jeden Markt werden in den für den lokalen Markt spezifischen Bereiche des Tools-Menüs auf dōTERRA.com eingestellt. Jeder Qualifikationszeitraum beträgt zwölf (12) 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 12 Monaten erreicht. Rechtzeitig 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’ nicht ebenfalls. 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. Founderpositionen werden zudem nicht in jedem Markt angeboten.

6. Das Kundentreueprogramm (LRP)

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

Erwerb von Produktguthaben. Wenn sich die LRP-Bestellung eines Wellness-Botschafters oder Vorteilskunden 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 oder Vorteilskunde sechzig (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 €2,00 telefonisch freigeschaltet werden, unter: +49 3056796808 (Deutschland) oder +43 720115368 (Österreich). Per LRP-Guthaben gekaufte Produkte dürfen nicht weiterverkauft werden und sind auch vom Umtausch/Rückgabe ausgeschlossen. 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 auch 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 Kunden bezahlt werden und muss an die im Konto des Teilnehmers aufgeführte Hauptadresse geliefert werden.

7. Spezial- oder Promo-Boni oder Belohnungen

Wellness-Botschaftern und Vorteilskunden werden von Zeit zu Zeit spezielle Boni oder Promotions angeboten. Die auf diese Art und Weise angebotenen Produkte können (oder auch nicht) einen PV Wert haben und qualifizieren einen Wellness-Botschafter infolge einer Bestellung dieser Produkte ggf. nicht für andere Boni. Die Einzelheiten zu jedem dieser Angebote finden Sie auf dōTERRA.com.

8. Allgemeine und sonstige Bestimmungen

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 auch, schwankt die von den Wellness-Botschaftern erwirtschaftete Vergütung ganz erheblich. Die Kosten, ein Wellness-Botschafter zu werden, sind sehr gering. Menschen werden aus unterschiedlichen Gründen Wellness-Botschafter. Einige schließen sich diesem Geschäftsmodell an, um ihre Kompetenzen zu verbessern oder um ihr eigenes Geschäft leiten und verwalten zu können. Andere entscheiden sich dazu, Wellness-Botschafter zu werden, doch kaufen – aus welchem Grund auch immer – niemals Produkte vom Unternehmen. Und folglich qualifizieren sich viele Wellness-Botschafter daher auch niemals für Boni. 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-Botschafters innerhalb seiner Organisation. Jeder Erfolg beruht im Wesentlichen auf dem Aufwand und den persönlichen Anstrengungen jedes einzelnen Wellness-Botschafters.

Aufwand. 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 auch keinerlei Garantien des finanziellen Erfolgs.

Berücksichtigung für den Bonus eines Zeitraums. Eine Person muss mindestens am letzten Tag eines Bonuszeitraums ein Wellness-Botschafter werden, um für den Bonus und die Qualifikationsberechnungen dieses Zeitraums noch berücksichtigt zu werden. Am letzten Tag des Bonuszeitraums 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-Zahlungen. Wellness-Botschafter können nur dann einen Bonus erhalten, wenn sie alle Voraussetzungen des Vergütungsplans von dōTERRA erfüllen und gegen keine der wesentlichen Pflichten dieses Vertrages verstoßen oder deren Erfüllung unterlassen.

Bonus-Zahlung. Ein Bonus wird dem Hauptbewerber im Rahmen der Vereinbarung für Wellness-Botschafter bezahlt.

Zu starke Beine. Sollte das Volumen eines Beines der Organisation eines Wellness-Botschafters achtzig Prozent (80 %) des Gesamtvolumens der Organisation des Wellness-Botschafters übersteigen, beträgt der gesamte Uni-level-Bonus des Wellness-Botschafters maximal den Gegenwert von \$2000 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Elite' hat bzw. maximal den Gegenwert von \$5000 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Premier' hat bzw. maximal den Gegenwert von \$11.000 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Silber' hat und maximal den Gegenwert von \$18.000 in Euro, wenn der Wellness-Botschafter den Rang 'Gold' hat. Sobald der Rang 'Platin' erreicht ist, ist die Höhe des Uni-level Bonus unbegrenzt.

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

Aufbewahrungspflicht von Dokumenten. Jeder Wellness-Botschafter, der einen Bonus erhält, erklärt sich damit einverstanden, mindestens Zehn (10) Jahre lang Unterlagen aufzubewahren, die den Weiterverkauf der Produkte an Endkunden in dem Monat belegen, für welche der Bonus ausbezahlt wurde. Der Wellness-Botschafter erklärt sich damit einverstanden, diese Dokumente dem Unternehmen auf entsprechende Anfrage zur Verfügung zu stellen. Ein entsprechendes Unterlassen oder die Missachtung stellt eine Verletzung des Vertrags dar und berechtigt das Unternehmen dazu, für alle Bestellungen in einem Monat bezahlte Boni wieder zurückzuholen, die nicht durch entsprechende Verkaufsdokumente belegt werden können.

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

1. im Rahmen der Rückgabe-Richtlinie des Unternehmens zurückgegeben wurden;
2. im Rahmen jedweden geltenden Gesetzes (z.B. aufgrund des gesetzlichen Widerrufsrechts) an das Unternehmen zurückgegeben wurden;
3. im Zusammenhang mit einem Vorfall von schuldhaften Fehlverhalten seitens des Wellness-Botschafters zurückgegeben wurden, einschließlich, aber nicht beschränkt auf, nichtgenehmigte, gesetzeswidrige oder irreführende Darstellungen in Bezug auf ein Angebot oder Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung oder einer dōTERRA-Vertriebsmöglichkeit;
4. in einer Menge gekauft wurden, die die Menge, die in einem vernünftigen Zeitrahmen vermutlich auch verkauft und/oder verbraucht werden kann, unverhältnismäßig übersteigt.

Zahlung zurückgeholter Boni. Im Rahmen der Zahlungen von zurückgeholten Boni, wie in diesem Paragraph dargelegt, kann das Unternehmen nach alleinigem Ermessen von einem betroffenen

Wellness-Botschafter eine direkte Zahlung fordern oder den Betrag der zurückgeholten Boni mit allen aktuellen oder zukünftigen Boni verrechnen.

Gebühren für retournierte Bonusschecks. Manchmal kann ein Wellness-Botschafter das Unternehmen bitten, einen verloren gegangenen Bonusscheck erneut auszustellen. Dafür kann das Unternehmen eine angemessene Bearbeitungsgebühr verlangen. Zusätzlich kann das Unternehmen, nach alleinigem Ermessen, das ausstellende Finanzinstitut auffordern, die Bezahlung auf den ursprünglichen (verloren gegangenen) Scheck zu stoppen und der Wellness-Botschafter muss dem Unternehmen die dafür entstandenen Kosten und Aufwendungen bezahlen.

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. **Werbstandards.** 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. Allen Darstellungen zu Verdienstmöglichkeiten muss das Dokument „dōTERRA Europa – Statement zu Chancen und Verdienstmöglichkeiten“ beigefügt werden.
- 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 <http://www.doterratools.com> , <http://www.doterraeveryday.eu> , https://www.doterra.com/AT/de_AT und https://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 Verkaufshilfe(n) und unter <http://www.doterratools.com>, <http://www.doterraeveryday.eu>, https://www.doterra.com/AT/de_AT und https://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 <http://www.doterratools.com>, <http://www.doterraeveryday.eu>, https://www.doterra.com/AT/de_AT und https://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://www.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 <http://www.doterratools.com>, https://www.doterra.com/AT/de_AT, https://www.doterra.com/DE/de_DE und <http://www.doterraeveryday.eu> 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 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-Produktamen 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 und 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, unter-lizenziert 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-Botschafters 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. 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.

- C. 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.
- D. Kein Gebietsschutz.** Dem Wellness-Botschafter steht kein Anspruch auf Gebietsschutz zu.
- E. 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
- F. 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-Botschafters 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 „Sperrung“ verstrichen ist.
- G. 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 mehrwertsteuerpflichtig sind oder nicht und falls ja, müssen sich dann entsprechend veranlagern 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 irreparabilem 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 freien 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 prüfender 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 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. **Mitantragsteller 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 jedwedem 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 übertragenes 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-Botschafters 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-Botschafters 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 Eigentumsrechte 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.