

dōTERRA® | EUROPE

Richtlinien-Handbuch

Abschnitt 1. Einleitung	2
Abschnitt 2. Definitionen	2
Abschnitt 3. Verhaltenskodex.....	4
Abschnitt 4. Anmeldung als Unabhängiger Produktberater.....	5
Abschnitt 5. Produkteinkäufe.....	6
Abschnitt 6. Richtlinie zur Produktrückgabe.....	7
Abschnitt 7. Einzelhandelsverpflichtungen und Beschränkungen	9
Abschnitt 8. EinzelhandelsverpflichtungenRegistrierung oder Sponsoring eines Unabhängigen Produktberaters	9
Abschnitt 9. Platzierungs-Richtlinie, Line Switching und Verbot von Kreuzen und Verschieben	10
Abschnitt 10. Vergütungsplan	12
Abschnitt 11. Produktbehauptungen.....	19
Abschnitt 12. Werbung und Nutzung der Rechte an geistigem Eigentum des Unternehmens	20
Abschnitt 13. Richtlinie für Einzelhandel, Verkäufe in Dienstleistungsinstituten und auf Fachmessen.....	25
Abschnitt 14. Auslandsgeschäft	26
Abschnitt 15. Zahlung von Steuern	27
Abschnitt 16. Produkthaftungsansprüche	27
Abschnitt 17. Datenschutz und autorisierte Verwendung der Information eines Unabhängigen Produktberaters	28
Abschnitt 18. Haftungsbeschränkung.....	29
Abschnitt 19. Disziplinarmaßnahmen.....	30
Abschnitt 20. Vertragsänderungen	33
Abschnitt 21. Rechtsnachfolger und Ansprüche.....	33
Abschnitt 22. Sonstiges	35

ABSCHNITT 1. Einleitung

Dieses dōTERRA® Richtlinien-Handbuch (Richtlinien-Handbuch) ist in die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der Vereinbarung für Unabhängige Produktberater integriert worden und wird somit Teil davon. Dieses Richtlinien-Handbuch, die Vereinbarung für Unabhängige Produktberater sowie alle anwendbaren Ergänzungen zum Geschäftsantrag stellen insgesamt die vollständige Vereinbarung („Vertrag“) zwischen dōTERRA („Unternehmen“) und dem Unabhängigen Produktberater („Produktberater“) dar. Der Vertrag oder jeder seiner Teile kann vom Unternehmen in Übereinstimmung mit den Bestimmungen der Vereinbarung für Unabhängige Produktberater geändert/ergänzt werden.

Das Versagen eines Produktberaters, die Bestimmungen dieses Richtlinien-Handbuchs oder jedes/aller anderen Dokumente, die den Vertrag zwischen dem Unternehmen und dem Produktberater darstellen, einzuhalten, hat nach alleinigem Ermessen des Unternehmens eine oder alle der folgenden Konsequenzen: Kündigung des Produktberater-Vertrags, Verlust der Berechtigung andere Produktberaters zu sponsern, Verlust der Berechtigung für Boni, Verlust der formellen Anerkennung durch das Unternehmen und Aussetzung oder Beendigung anderer Rechte und Privilegien.

- 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 via Produktberaters, die von zu Hause ausarbeiten 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, Berater, Mitarbeiter, Anbieter und Partner, mit denen es in Kontakt kommt, einen positiven Einfluss auf das Gute 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.

ABSCHNITT 2. Definitionen

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

Jährliche Verlängerungsgebühr: Eine Gebühr, die jeder Produktberater dem Unternehmen bezahlen

muss, um seine Vertriebspartnerschaft alljährlich am Datum seiner Registrierung um ein weiteres Jahr zu verlängern.

Bonus: Vergütung (manchmal auch „Provisionen“ genannt), die das Unternehmen einem Produktberater auf Basis, der von der Organisation des Produktberaters verkauften Produktvolumens bei Erfüllung aller Voraussetzungen des dōTERRA-Vergütungsplans ausbezahlt. Vgl. § 10.

Ergänzung zum Geschäftsantrag: Jedes ergänzende/zusätzliche Dokument dieser Vereinbarung für Unabhängige Produktberater. Die Ergänzung zum Geschäftsantrag muss von einer Partnerschaft, Körperschaft oder jeder anderen juristischen Person (vgl. Körperschaft), die sich darum bewirbt, Produktberater zu werden, ausgefüllt und unterschrieben werden. Die Ergänzung zum Geschäftsantrag sollte alle Personen auflisten, die Partner, Gesellschafter, Auftraggeber, leitende Angestellte, Begünstigte, Direktoren oder Mitglieder einer Körperschaft sind.

Unternehmen: Unternehmen, oder „dōTERRA“, heißt dōTERRA GH Ireland Limited.

Unternehmensguthaben: Unternehmensguthaben ist der Kontostand eines Produktberaters seiner Außenstände vom Unternehmen. Mit Unternehmensguthaben können Produkte gekauft werden. Es kann aber auch in bar eingelöst werden (vgl. Produktguthaben).

Berater: Die Bezeichnung für Produktberaters der Stufe 1 im Vergütungsplan des Unternehmens.

Vertrag: Die Vereinbarung zwischen einem Produktberater und dem Unternehmen, die aus diesem Richtlinien-Handbuch und der Vereinbarung für unabhängige Produktberater, zusammen mit jeder Ergänzung zum Geschäftsantrag besteht.

Körperschaft: Jede Geschäftseinheit wie z.B. eine Körperschaft, Partnerschaft, GmbH oder andere Form einer Geschäftsorganisation, die gemäß den Gesetzen der Gerichtsbarkeit rechtlich gebildet wurde, in der sie eingegliedert oder organisiert ist.

Kunde: Der Begriff „Kunde“ umfasst Großhandelskunden.

Vertriebspartnerschaft: Der Begriff „Vertriebspartnerschaft“ ist eine andere Bezeichnung für das Geschäft jeden Produktberaters, wie es durch die Vertragsbeziehung des Produktberaters mit dem Unternehmen repräsentiert ist.

Geistiges Eigentum von dōTERRA: Geistiges Eigentum von dōTERRA bedeutet das gesamte geistige Eigentum, das dōTERRA Holdings, LLC oder ein Tochterunternehmen als sein Eigentum oder dessen Nutzungsrechte beansprucht, einschl. aber nicht beschränkt auf: Marken, Handelsnamen, Dienstleistungsmarken, Domainnamen und aller durch Copyright geschützter Inhalt seiner Veröffentlichungen – egal, ob er bei den entsprechenden Regierungsbehörden eingetragen ist oder nicht.

Downline: Eine andere Bezeichnung für Organisation.

Registrierter: Ein Registrierter ist ein Produktberater, der von einem Registrierer registriert worden ist.

Registrierer: Ein Registrierer ist ein Produktberater, der einen Registrierten registriert hat. Diese Bezeichnung berechtigt einen Produktberater dazu, sich im Vergütungsplan für Ränge und für Schnellstart-Boni zu qualifizieren. Registrierer kommen auch in den Genuss, den Sponsor eines neuen Produktberaters innerhalb der Organisation des Registrierers ermitteln zu können. Ein Registrierer kann zudem auch zugleich Sponsor sein (vgl. Sponsor).

Unabhängiger Produktberater: Jede Person, die ein selbständiger Unternehmer ist und vom Unternehmen autorisiert ist, Produkte zu verkaufen, andere Produktberaters zu rekrutieren und in Übereinstimmung mit den Voraussetzungen des Vergütungsplans Boni zu erhalten. Die Beziehung eines Produktberaters zum Unternehmen wird durch diesen Vertrag geregelt. Eine Vertriebspartnerschaft kann mehr als eine Person als Mitbewerber umfassen. In diesen Fällen bezeichnet 'Produktberater' alle Personen insgesamt, obwohl jede Person gesamt alle Produktberater-Rechte besitzt und jede Person gesamt und getrennt alle Produktberater-Pflichten ausüben muss.

Die Vereinbarung für Unabhängige Produktberater: Die komplett ausgefüllte Bewerbung – egal ob schriftlich oder in elektronischer Form – ein Produktberater zu werden, mit allen dazugehörigen allgemeinen Geschäftsbedingungen, die, sobald ihn das Unternehmen akzeptiert, ein Teil des Vertrags zwischen dem Produktberater und dem Unternehmen wird.

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

Kundentreueprogramm: Das Kundentreueprogramm (KTP) ist ein Produktbestellungsprogramm, in dem der Produktberater automatische monatliche Lieferungen von dōTERRA-Produkten festlegen kann und in dem sich ein Produktberater u.U. qualifizieren kann, innerhalb des Vergütungsplans Produktguthaben und andere Vorzüge zu erhalten (vgl. § 10).

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

Organisation: Die Gruppe des Produktberaters und Kunden, die im direkten und nachfolgenden Downline-Sponsoringkanal eines Produktberaters gesponsert werden.

Person: Jede Einzelperson, Körperschaft, Partnerschaft oder andere juristische Person.

Ränge: Einstufungen (Stufen), die ein Produktberater im Rahmen der Vergütungsplanstruktur des Unternehmens erworben hat oder die ihm verliehen wurden, einschl. Berater, Manager, Direktor, Executive, Elite, Premier, Silber, Gold, Platin, Diamond, Blue Diamond und Presidential Diamond. Diese Ränge werden monatlich erworben und festgesetzt.

Richtlinien-Handbuch: Dieses Dokument, das Teil des Vertrags ist.

Produktbehauptungen: Behauptungen in Zusammenhang mit der Wirksamkeit oder Wirkung von dōTERRA-Produkten. Produktbehauptungen unterstehen der Regulierung durch Gesetze und Regierungsbehörden im Heimatland von dōTERRA, einschl. der US-Lebensmittel- und Arzneimittel-Überwachungsbehörde (FDA) und der Bundeshandelskommission oder vergleichbarer Regierungsbehörden in der Gerichtsbarkeit der Produktberater.

Produktguthaben: Produktguthaben sind nicht in Bargeld umwandelbare Punkte, die zum Kauf von vom Unternehmen ausgewiesenen Produkten verwendet werden können. Produktguthaben werden als Teil des KTP und nach alleinigem Ermessen des Unternehmens entsprechend in Frage kommender Produktberaters gewährt. Mit der Einlösung von Produktguthaben stehen kein persönliches Volumen (PV) oder Organisationsvolumen (OV) in Verbindung (vgl. Unternehmensguthaben).

Verkaufshilfe: Jedes Material, egal ob tatsächlich gedruckt oder in digitaler Form, das bei Angeboten oder Verkäufen von Unternehmensprodukten, der Rekrutierung von Produktberaters oder Kunden, der Schulung von Produktberaters, verwendet wird und das auf das Unternehmen, seine Produkte, seinen Vergütungsplan oder das geistiges Eigentum von dōTERRA hinweist.

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

Großhandelskunde: Ein Großhandelskunde ist jede Person, die Produkte zu ermäßigten Preisen kauft. Ein Großhandelskunde erwirbt keine Boni im Rahmen des dōTERRA-Vergütungsplans. Ein Großhandelskunde kann jedoch im Rahmen des dōTERRA-Kundentreueprogramms bei Produkt-Mengenrabatte erwerben.

Großhandelskundenvereinbarung: Der Antrag, egal ob in gedruckter oder elektronischer Form, ein Großhandelskunde werden zu wollen.

ABSCHNITT 3. Verhaltenskodex

dōTERRA erwartet und verlangt von seinen unabhängigen Distributoren ein Verhalten in Übereinstimmung mit den höchsten Standards an ethischem Verhalten. Von dōTERRA Produktberaters wird erwartet, bei der

Heranführung von Menschen an und der Vertretung des Unternehmens und seiner Produkte das folgende ethische Verhalten an den Tag zu legen. Verstöße gegen die Verhaltensstandards in diesem Richtlinien-Handbuch, einschl. des Verhaltenskodex, können für einen Produktberater Disziplinarmaßnahmen seitens des Unternehmens zur Folge haben, je nachdem wie schwerwiegend das Unternehmen den Verstoß einschätzt. Die folgenden Standards helfen mit, einen einheitlichen Standard of Excellence in der gesamten Organisation von dōTERRA sicherzustellen. Aller Produktberater 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. Produktberaters dürfen sich nicht an Tätigkeiten beteiligen oder Verhalten zeigen, das für dōTERRA, seine Unternehmensleiter, Mitarbeiter, sie selbst oder andere Produktberaters Missachtung oder Blamage zur Folge hätte.
- C. Bitte keine negativen oder abfälligen Kommentare über andere Firmen, deren Mitarbeiter oder Produkte.
- D. Bitte keine negativen oder abfälligen Kommentare über andere Produktberaters von dōTERRA.
- E. Bleiben Sie bei den Darstellungen von dōTERRA-Produkten bei der Wahrheit. Bitte keine Behauptungen, dass dōTERRA-Produkte irgendwelche Krankheiten heilen, behandeln oder ihnen vorbeugen würden sowie auch keinerlei diagnostische, therapeutische, heilende oder übertriebene Aussagen.
- F. Unterstützen und ermutigen Sie Kunden, um sicherzustellen, dass sie eine sinnvolle, nützliche und lohnende dōTERRA-Erfahrung haben. Produktberaters sollten allen, die sie sponsern und die sich in ihrer Organisation befinden, angemessenen Support und Schulung anbieten.
- G. Der dōTERRA-Vergütungsplan muss ganz exakt erklärt, einstudiert und präsentiert werden. Wenn Sie das Einkommen beschreiben, das man im Rahmen dieses Vergütungsplans erwerben kann, seien Sie bitte ehrlich. Produktberaters sollten niemals ihr eigenes Einkommen als Indikator für den möglichen Erfolg einer anderen Person verwenden oder Provisionszahlungen als Marketingmaterial missbrauchen.
- H. Halten Sie sich bitte stets an alle dōTERRA-Richtlinien und Verfahren, so wie sie aktuell in diesem Richtlinien-Handbuch und anderen Dokumenten dieses Vertrags stehen sowie auch an all ihre zukünftigen Ergänzungen/Änderungen.

ABSCHNITT 4. Anmeldung als Unabhängiger Produktberater

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

- A. **Anmeldung als Unabhängiger Produktberater.** Um ein Unabhängiger Produktberater für dōTERRA zu werden, muss jeder Bewerber:
 - 1. Eine Antragsgebühr von €20,00 bezahlen, die nicht zurückerstattet wird.
 - 2. Eine korrekt und vollständig ausgefüllte Vereinbarung für Unabhängige Produktberater einreichen.
 - 3. 18+ Jahre alt und rechtlich fähig sein, diese Vereinbarung auch einzugehen.
- B. **Anmeldungen als Vorzugsmitglieder.** dōTERRA akzeptiert keine Anträge zur Anmeldung als Vorzugsmitglieder mehr.
- C. **Fehlerhafte Anträge.** Jeder unvollständige, fehlerhafte, falsche oder betrügerische Antrag als Unabhängiger Produktberater wird bereits von vorneherein als ungültig behandelt.

- D. Bindende Wirkung eines Mitglieds einer Vertriebspartnerschaft.** Wenn eine oder mehr Personen als Mitbewerber Teil einer Vertriebspartnerschaft werden, sind die Handlung, Zustimmung oder Akzeptanz einer Person für die gesamte Vertriebspartnerschaft bindend.
- E. Pflicht der Pflege exakter Informationen.** Um sicherzustellen, dass das Unternehmen die Top-aktuellsten Informationen besitzt, müssen Produktberater das Unternehmen über Änderungen in den eingereichten Formularen oder Anhängen informieren. Vorgeschlagene Änderungen bei personenbezogenen Informationen sollten in einer neuen Ergänzung der Unabhängigen Produktberater-Vereinbarung oder des Geschäftsantrags eingereicht werden und quer oben mit dem Wort „Geändert/Ergänzt“ kenntlich gemacht werden. Diese geänderte/ergänzte Vereinbarung muss vor ihrem Einreichen beim Unternehmen von allen Beteiligten der Vertriebspartnerschaft unterschrieben werden.
- F. Ergänzung zum Geschäftsantrag.** Eine Körperschaft kann ein dōTERRA-Produktberater werden, wenn sie mit der Ergänzung zum Geschäftsantrag wahrheitsgemäße und korrekte Kopien ihrer Gründungsdokumente, zusammen mit allen anderen damit zusammenhängenden Dokumenten vorlegt, die das Unternehmen ggf. verlangt. Der dazu befugte Mitarbeiter, Vermittler oder Vertreter unterschreibt dann die Unabhängige Produktberater-Vereinbarung. Eine Körperschaft kann nicht online registriert werden.
- G. Vertragslaufzeit und Vertragsverlängerung.** Der Vertrag läuft für ein (1) Jahr ab Datum seiner Einreichung bei dōTERRA. Es sei denn der Produktberater benachrichtigt das Unternehmen von seiner Absicht den Vertrag nicht zu verlängern oder es sei denn, der Vertrag wird vom Unternehmen oder dem Produktberater gekündigt, verlängert sich der Vertrag jährlich am Datum seiner Jährung. Der Produktberater erklärt sich damit einverstanden, zum oder vor dem Datum der Jährung der Antragsannahme die jährliche Verlängerungsgebühr zu bezahlen. Der Produktberater erklärt sich damit einverstanden und ermächtigt das Unternehmen, zum Datum der Jährung die dort vorliegenden Kreditkartendaten automatisch alljährlich zur Verlängerung des Vertrags mit dem Unternehmen mit einem Betrag von €15,00 zu belasten. Es steht dem Unternehmen auch frei, diese jährliche Verlängerungsgebühr auf die nächste Produktbestellung aufzuschlagen. Mit Hilfe dieser jährlichen Verlängerungsgebühr kann das Unternehmen dem Produktberater alle notwendigen Support-Unterlagen und Informationen zu Produkten und Dienstleistungen, Unternehmensprogrammen, Richtlinien und Verfahren sowie zu anderen relevanten Angelegenheiten zur Verfügung stellen. Die jährliche Verlängerungsgebühr deckt zudem auch die Kosten aller Direkt-Mailings des Unternehmens ab.
- H. Zeitgleiches nutzbringendes Interesse an mehr als einer Vertriebspartnerschaft ist untersagt.** Ein Produktberater darf nicht an mehr als einer Vertriebspartnerschaft gleichzeitig ein nutzbringendes Interesse haben oder ein Mitbewerber sein. Ein nutzbringendes Interesse umfasst, ist aber nicht beschränkt auf, jedes Eigentumsinteresse, alle Berechtigungen auf aktuelle oder zukünftige Vorteile – finanzieller Natur oder anderer; Berechtigung zum Einkauf zu Großhandelspreisen; Anerkennung sowie alle anderen materiellen oder immateriellen Vorteile in Zshg. mit einer Vertriebspartnerschaft. Ehepartner müssen derselben Vertriebspartnerschaft angehören und dürfen untereinander auch nur eine Vertriebspartnerschaft haben. Ein Geschäftseigentümer darf keine Vertriebspartnerschaft im Namen seines Geschäfts und eine extra Vertriebspartnerschaft in seinem eigenen oder dem Namen eines anderen Geschäfts haben. Einzige Ausnahme zu dieser Bestimmung ist das Presidential Diamond Multiplikator-Konto. Vgl Abschnitt 1.III.3.
- I. Selbständige Unternehmerbeziehung zwischen einem Unabhängigen Produktberater und dem Unternehmen.** Ein Produktberater ist ein selbstständiger Unternehmer und kein Angestellter/ Mitarbeiter, Partner, rechtlicher Vertreter oder Franchisenehmer von dōTERRA. Ein Produktberater 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. Produktberaters sind berechtigt, ihre eigenen Geschäftszeiten festzulegen und auch die Art und Weise, wie sie ihr dōTERRA-Geschäfte ausführen, wobei beides mit diesem Vertrag in Einklang stehen muss.

Produktberaters sind für die Zahlung aller anfallenden Ausgaben voll eigenverantwortlich, einschl., aber nicht begrenzt auf Reisen, Verpflegung, Unterkunft, Sekretariatskosten, Büro, Telefonferngespräche sowie andere Ausgaben. Produktberaters sind persönlich haftbar für alle von Gesetzes wegen geforderten Steuern und Zahlungen, einschl. Einkommenssteuer, KV-Beiträge 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. Produktberaters 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 Produktberaters bindend.

- J. **Anerkennung durch das Unternehmen.** Das Unternehmen hat die Wahl, bei speziellen Veranstaltungen und in verschiedenen Publikationen, einschl. Tagungen und in Zeitschriften, Produktberaters anzuerkennen und zu ehren. Derartige Anerkennung basiert auf vom Unternehmen übernommenen und von Zeit zu Zeit von ihm auch geänderten Kriterien und Standards. Im Normalfall ehrt das Unternehmen Produktberaters 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.

ABSCHNITT 5. Produkteinkäufe

- A. **Es besteht keine Verpflichtung zum Einkauf von Produkten.** Es wird von niemandem verlangt, irgendein Produkt zu kaufen, um ein dōTERRA-Produktberater oder Kunde zu werden oder einer zu bleiben.
- B. **Berechtigung zum Weiterverkauf von dōTERRA-Produkten.** Nur Produktberaters dürfen dōTERRA-Produkte für den Weiterverkauf einkaufen.
- 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 Produktberaters, 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 Produktberaters nicht gestattet, Vorräte in einem Ausmaß zu kaufen, das die Menge, die vermutlich auch verkauft, als Verkaufstool verwendet oder binnen eines vernünftigen Zeitraums konsumiert werden kann, unverhältnismäßig übersteigt. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, die Menge der Einkäufe, die einem Produktberater 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 worden, die nach Ansicht des Unternehmens einen Verstoß gegen diesen Vertrag darstellen.
- D. **Verwendung von Kreditkarten.** Es wird allen Produktberaters dringend geraten, nicht ihre eigenen Kreditkarten für den Kauf von Produkten für andere Produktberaters oder für einen Kunden zu verwenden. Es ist Produktberaters nicht gestattet mit ihren eigenen Kreditkarten Produkte für einen anderen Produktberater oder für einen Kunden zu kaufen, der weniger als dreißig (30) Tage beim Unternehmen registriert ist. Es ist Produktberaters 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 Produktberater oder Kunden gekauft werden muss, muss dem Unternehmen eine schriftliche Genehmigung von dem Produktberater 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.** Produktberaters dürfen dōTERRA-Produkte nicht mit ihren eigenen Etiketten versehen oder diese um verpacken. Alle Produkte müssen ausschließlich in ihrer Originalverpackung verkauft werden. So dürfen z.B. Produktberaters keine einzelnen Teile eines Kits separat von der ursprünglichen Kitverpackung verkaufen, es sei denn, das Unternehmen hat für jedes einzelne Teil einen Großhandelspreis festgesetzt. Ganz ähnlich dürfen Produktberaters ohne schriftliche Zustimmung des Unternehmens auch nicht die Anwendung von dōTERRA-Ölen als Bestandteile für nicht-dōTERRA-Produkte bewerben, wie als z.B. Teile eines separaten Produkts oder als Zutaten für Lebensmittelrezepte. Wie ein Produktberater den Namen dōTERRA zu verwenden hat, wird in § 12 dieses Richtlinien-Handbuchs erläutert.
- F. Gebühren für abgelehnte Zahlungen.** Produktberaters sind für die Rückerstattung der Kosten für erneute Wiedervorlage von Schecks oder den sonstigen Erhalt von Zahlungen seitens eines Produktberaters 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 Produktberater auszuliefern, wenn diese Bestellung nicht binnen zwanzig (20) Tagen nach ihrer Platzierung auf Abruf abgeholt wurde. Die Kosten für einen derartigen Versand an den Produktberater ermisst das Unternehmen auf der Grundlage, als wäre die Bestellung ursprünglich als auszuliefernde Bestellung platziert worden. Der Abholzeitraum variiert je nach Lokalen 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) aller Derzeit Vermarktbar Produkte zurück, die von einem Mitglied innerhalb von dreißig (30) Tagen nach Versand vom Unternehmen zurückgegeben werden. Produktberaters haben die gleichen Rückerstattungsrechte im Rahmen dieser 30 Tage wie Einzelhandelskunden und auch die, hier dargelegten vollständigen Rückerstattungsbedingungen.
2. dōTERRA erstellt ein Produktguthaben von einhundert Prozent (100%) des Einkaufspreises (plus entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt) oder leistet eine Rückerstattung von neunzig Prozent (90%) des Einkaufspreises (plus entsprechender Steuern, falls vorausbezahlt) aller vom Unternehmen gekauften Derzeit Vermarktbar Produkte (vgl. Abschnitt 1.EE...), die von einem Produktberater 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 gekauften Derzeit Vermarktbar 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 gekauften Derzeit Vermarktbar Produkte, die von einem Produktberater oder Kunden 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 in Schutzverpackung geliefert wurden und die, ist das Siegel erbrochen oder die Schutzverpackung beschädigt, aus Gesundheits- oder Hygienegründen nicht mehr verkauft werden können (z.B. ätherische Öle), somit geöffnet oder ohne Siegel sind; 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 Abschnitt 1.CC als Abschnitt 1.DD 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 Produktberater diese in einem beschädigten Zustand erhält oder wenn sie nicht korrekt verschickt wurden. Diese Produkte müssen binnen fünfzehn (15) Tagen nach Erhalt zurückgeschickt werden. Alle diese zurückgeschickten Produkte, werden, wenn gewünscht, durch unversehrte Produkte ersetzt. Sollte so ein Austausch jedoch nicht möglich sein, behält sich das Unternehmen das Recht vor, über den Betrag des zurückgegebenen Produkts eine Rückerstattung auszustellen. Alle gesetzlichen Gewährleistungsrechte werden von dieser Bestimmung nicht beschränkt.
- 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 beruht auf den Zahlungsverfahren im Lokalen Markt und der ursprünglichen Form der Bezahlung für das Produkt. Rückerstattungen werden nur an den ursprünglich Zahlenden ausbezahlt.
- I. Rückgabeverfahren.** Um für eine Rückerstattung für zurückgegebene Produkte oder Verkaufshilfen in Frage zu kommen, muss ein Produktberater diese Verfahren 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 Produktberater-Nummer muss der tatsächlichen Rückgabesendung beigelegt werden.
 2. Das Unternehmen informiert den Produktberater über die korrekten Verfahren und den Ort für die Rückgabe der Produkte oder Verkaufshilfen. Alle Versandkosten für die Rückgabe gehen zu Lasten des Produktberaters.
 3. Dieses Rückgabe-/Rückerstattungsverfahren kann in den Gerichtsbarkeiten abweisen, in denen vom Gesetz andere Rückkaufvoraussetzungen gefordert werden. Die Bedingungen der Rückerstattungsrichtlinie werden von geltendem Recht bestimmt. Die Rückgabe-/Rückerstattungsverfahren von dōTERRA wirken sich nicht auf die gesetzlichen Rechte eines Produktberaters aus.
- J. Das Recht des Unternehmens nicht erworbene Boni zurückzuholen.** Boni werden an Produktberaters auf Basis des Kaufs von Unternehmensprodukten durch Kunden ausbezahlt Werden Produkte zurückgegeben, ist das Unternehmen berechtigt, die Boni, die bezahlt wurden auf Basis des Einkaufs der zurückgegebenen Produkte zurückzuholen. Das Unternehmen kann dies tun, entweder indem es vom Produktberater verlangt, den Betrag direkt ans Unternehmen zu zahlen oder indem es den Betrag mit zukünftigen Bonuszahlungen verrechnet (ihn dort also abzieht).

- K. Rückgabe personalisierter Verkaufshilfen.** Personalisierte Verkaufshilfen können nicht zurückgegeben werden und sind auch nicht erstattungsfähig, mit Ausnahme von personalisierten Verkaufshilfen mit Druckfehlern. Diese Verkaufshilfen müssen innerhalb von dreißig (30) Tagen und in Übereinstimmung mit dem Produkt Rückgabe-Richtlinie zurückgegeben werden.
- L. Kreditkarten-Rückerstattungen.** Es wird von Produktberaters 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 Produktberater anbietet, deren Kosten der Produktberater zu tragen hat, ist der Produktberater, 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 Produktberater aufgrund seines gesetzlichen Widerrufsrechts innerhalb von vierzehn (14) Tagen zurückgibt, ist der Produktberater berechtigt, diese Produkte seinerseits an doTERRA zurückzuschicken und erhält dafür eine Rückerstattung von einhundert Prozent (100%).

ABSCHNITT 7. Einzelhandelsverpflichtungen und Beschränkungen

- A. Rücktrittsrechte.** Im Rahmen des europäischen Verbraucherschutzgesetzes muss jeder Produktberater, der ein Produkt an einen Einzelhandelskunden verkauft hat, eine 14-tägige Geld-Zurück Garantie anbieten. Das bedeutet: der Produktberater muss dem Kunden, aus welchem Grund auch immer und nach dessen Aufforderung, den Einkaufspreis in voller Höhe rückerstatten. Der Kunde ist verpflichtet, diese Rückerstattung binnen vierzehn (14) Tagen nach Lieferung einzufordern und muss die Produkte entsprechend zurückgeben. Die vollständigen Rückerstattungsbedingungen sind auf den von doTERRA zur Verwendung durch Produktberaters zur Verfügung gestellten Verkaufsquittungen erklärt. Daher sollte sich jeder Produktberater selbst mit ihnen vertraut machen und darf Produkte nur im Rahmen dieser Bedingungen verkaufen.

Das Unternehmen rät Produktberaters jedoch, eine Rückerstattungsforderung oder den Austausch eines Produkts auch dann noch zu akzeptieren, wenn die vierzehn (14) Tage ab Lieferung bereits verstrichen sind. Diese Richtlinie wird vom Unternehmen durch Bereitstellung seiner großzügigen Produktrückgabe-Richtlinie unterstützt, die in ... zu finden ist Abschnitt 6.

- B. Verpflichtung zur Vorlage von Verkaufsquittungen.** Produktberaters müssen jedem Kunden zum Zeitpunkt des Verkaufs eine komplett ausgefüllte Verkaufsquittung geben.
1. Dabei muss die Vorderseite der Quittung komplett ausgefüllt werden und sollte die bestellten Artikel, den Verkaufspreis sowie den Namen, Adresse und Telefonnummer des Kunden ausweisen.
 2. Hinten auf der Quittung sollten das Datum des Verkaufs, der Name des Produktberaters, seine Geschäftsanschrift und seine geschäftliche Telefonnummer aufgeführt werden.
 3. Produktberaters sollten Kopien dieser Verkaufsquittungen mind. zehn (10) Jahre lang aufbewahren. Die entsprechende erhobene MwSt. muss im Quittungsformular ebenfalls ausgewiesen werden.

ABSCHNITT 8. Einzelhandelsverpflichtungen Registrierung oder Sponsoring eines Unabhängigen Produktberaters

- A. Verpflichtung vertragliche Verantwortlichkeiten zu erfüllen.** Bevor ein Produktberater als Registrierer

oder Sponsor auftreten darf, muss er alle in diesem Vertrag beschriebenen Voraussetzungen und Verantwortlichkeiten erfüllen.

- B. Einordnung.** Ein Produktberater kann dem Unternehmen Personen als Bewerber für Produktberaters empfehlen. Ein Bewerber, der zu einem Produktberater wird, wird in die Organisation des Registrierers eingeordnet, die auf dem Vereinbarungsformular für Unabhängige Produktberater steht.
- C. Schulung und Support der Organisation.** Um ein erfolgreicher Registrierer oder Sponsor zu sein, sollte jeder Produktberater die Verpflichtungen der Schulung und des Supports des Produktberaters in seiner Organisation wahrnehmen. Der Erfolg eines Produktberaters entsteht nur durch den systematischen Verkauf von Unternehmensprodukten an Einzelhandelskunden und durch die Produktverkäufe anderer Produktberaters innerhalb seiner Organisation.
- D. Erschlossene Lokale Märkte.** Ein Produktberater ist nur in erschlossenen Lokalen Märkten zu Registrierung oder dem Sponsoring anderer Produktberaters berechtigt. Vg IO.
- E. So wird man ein erfolgreicher Registrierer oder Sponsor.** Um ein erfolgreicher Registrierer oder Sponsor und Führer zu werden, sollte jeder Produktberater die folgenden Verantwortungen ausführen:
1. Abhaltung regelmäßiger Verkaufs- und Organisationsschulungen, Führung und Motivation für die Organisation des Produktberaters. Jeder Registrierer oder Sponsor sollte mit jeder Person in seiner Organisation Kontakt pflegen und immer zur Beantwortung von Fragen zur Verfügung stehen.
 2. Ausübung allen was in der Macht des Produktberater steht, um zu gewährleisten, dass alle Produktberaters in seiner Organisation die allgemeinen Geschäftsbedingungen und Voraussetzungen 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 Produktberaters und Versuch, diese Unstimmigkeiten unverzüglich, freundschaftlich und gütlich beizulegen;
 4. Bereitstellung von Schulung 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 Produktberaters und der Organisation des Produktberater unverzüglich beizulegen zu versuchen, und
 6. alle Produktberaters, 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 Blamage verursachen oder einen Verlust nach sich ziehen und müssen daher unverzüglich handeln, um jedweden solchen Verlust, Schaden oder Blamage 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. Produktberaters sollten die Registrierung eines neuen Produktberaters nicht an ihre Upline oder irgendjemand anderen übertragen

- G. Neuordnung der gesamten oder eines Teils einer Organisation.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, eine Organisation oder Teile davon von Registrierern oder Sponsoren zu verschieben oder neu anzuordnen, die gegen die Bedingungen dieses Richtlinien-Handbuchs verstoßen oder die sich moralisch verwerflich verhalten oder an moralisch verwerflichem Gebaren beteiligt sind, so wie es nach alleinigem Ermessen des Unternehmens festgelegt wird. Nichts hierin verpflichtet das Unternehmen irgendeine Maßnahme zu ergreifen und stellt durch eine Verschiebung oder Ablehnung derartiger

Maßnahmen auch keinen Verzicht auf diese Rechte dar.

Beispiele moralisch verwerflichem Verhaltens können umfassen, sind aber nicht beschränkt auf: nicht erwünschte sexuelle Avancen oder Gespräche, Versäumnis Schulden zu bezahlen, Insolvenz, körperliche Gewalt, Unfug oder Missbrauch, Diebstahl sowie Einmischung in familiäre Beziehungen.

Jeder Registrierer oder Sponsor, dessen Organisation verschoben oder neu geordnet werden soll, wird vom Unternehmen dreißig (30) Tage im Voraus davon in Kenntnis gesetzt.

- H. **Anmeldung eines Großkunden.** Ein Unabhängiger Produktberater darf dem Unternehmen auch Kunden vorstellen, die sich als Großkunden anmelden werden. Ein Großkunde nimmt nicht am Handelssystem teil, doch ein Unabhängiger Produktberater kann im Rahmen des Vergütungsplans für die vom Großkunden, den er dem Unternehmen vorgestellt hat, gekauften Produkte entlohnt werden. Unabhängige Produktberater sollten wissen, dass jeder Großkunde, der sich als ein dōTERRA-Großkunde anmeldet:
1. Eine Antragsgebühr von €20,00 bezahlen muss, die nicht zurückerstattet wird.
 2. Dem Unternehmen ein ordnungsgemäß ausgefülltes Großkundenantragsformular vorlegen muss und
 3. an seinem Wohnsitz volljährig und fähig sein muss, eine Großkundenvereinbarung einzugehen.
- I. Großkunden, des Produktberaters werden wollen. Ein Großkunde kann Produktberater werden, wenn er eine unterschriebene Unabhängige Produktberater-Vereinbarung vorlegt.

ABSCHNITT 9. Platzierungs-Richtlinie, Line Switching und Verbot von Kreuzen und Verschieben

- A. **Erste Platzierung.** Sobald ein neuer Produktberater registriert ist, kann der Registrierer des neuen Produktberaters 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 Produktberaters 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 Produktberater an seiner endgültigen Platzierung und das Unternehmen wird dann in der Regel keinerlei Anfragen mehr genehmigen, den Produktberater 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 Produktberater, der verschoben werden soll, in den letzten sechs vergangenen aktiv war oder nicht (12 Monate bei Silber-Rang oder höher),
 - b. ob der Produktberater, der verschoben werden soll, eine schriftliche Zustimmung der Registrierer, die drei Stufen höher als der Produktberater sind, und der Sponsoren, die sieben Stufen höher als der Produktberater sind, besitzt,
 - c. ob die Veränderung zu einer einem Aufstieg in den Rängen führt.
 - d. ob es zu einer Veränderung der bisherigen Bonuszahlungen kommen wird,

- e. ob ein Produktberater gegen diesen Vertrag verstoßen hat,
- f. sowie die Auswirkungen der Veränderung auf die Organisation
- g. und alle sonst noch relevanten Fakten.
- D. Einem Produktberater, der persönlich einen neuen Produktberater registriert, der innerhalb von neunzig (90) Tagen nach seiner Registrierung den Premier-Rang innehat, 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 Großhandelskunden als Produktberater.** Ein Produktberater kann Großhandelskunden als Produktberaters registrieren. Sobald ein Großhandelskunde ein Produktberater wird, hört er auf Großhandelskunde zu sein. War der Großhandelskunde länger als neunzig (90) Tage Großhandelskunde, kann sein Registrierer den ehem. Großhandelskunden an jede Position innerhalb seiner Organisation platzieren. Die Platzierung des Großhandelskunden muss innerhalb von vierzehn (14) Tagen ab dem Datum, an dem sich der Großhandel künde als Produktberater anmeldet, abgeschlossen sein.
- F. **Neuzuweisung des Registriererstatus.** Das Unternehmen gestattet die Änderung des Registriererstatus eines Produktberater (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 Produktberater geändert wird, der den Bewerber ursprünglich registriert hat.
- G. **Cross-Line Verschiebung und Verschiebung im Unternehmen untersagt.**
- 1. Rekrutierung innerhalb des Unternehmens.** Die tatsächliche oder versuchte Aufforderung, Registrierung, Ermutigung oder Bemühung einen anderen dōTERRA-Produktberater oder Kunden auf welche Art auch immer zu beeinflussen – egal ob direkt oder indirekt – (einschl., aber nicht beschränkt auf, via einer Website), sich bei einer anderen Netzwerk-Marketingmöglichkeit zu registrieren oder sich daran zu beteiligen, stellt eine Rekrutierung innerhalb des Unternehmens dar, selbst wenn die Handlungen des Produktberaters als Reaktion auf eine Anfrage eines anderen Vertriebers oder Kunden erfolgen. Des Weiteren erklären sich Produktberaters 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 Verschiebung.** 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 – (einschl., aber nicht beschränkt auf, via eine Website), stellt Cross-Line Verschiebung dar. Cross-Line Verschiebung gilt auch für die Registrierung einer Person oder Einheit, die innerhalb der letzten sechs (6) Monate oder, im Falle eines Produktberaters mit Silber-Rang oder höher, innerhalb der letzten zwölf (12) Monate, eine Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA hatte.
 - 3. Verbot.** Während der Gesamtlaufzeit des Vertrags und für ein (1) weiteres Jahr nach seiner Beendigung sind Produktberaters die Rekrutierung innerhalb des Unternehmens oder Cross-

Schnellstartbonus (wöchentlich ausbezahlt)

Wird während der ersten 60 Tage wöchentlich auf das Persönliche Volumen (PV) der neu Registrierten bezahlt. Jeder Registrierte muss eine Bestellung von 100 PV-Treueprämien haben, um teilnehmen zu können.



Abb. 1

Line Verschiebung untersagt. Die Verwendung des Namens des Ehepartners oder eines Verwandten, Handelsnamen, DBAs, angenommener Namen, Körperschaften, Partnerschaften, Treuhandgesellschaften, ID-Nummern oder fiktiver ID-Nummer, um diese Richtlinie zu umgehen, ist ebenfalls untersagt.

4. Dem Unternehmen zur Verfügung stehender Unterlassungsanspruch.

Produktberater verstehen und erklären sich damit einverstanden, dass Rekrutierung innerhalb des Unternehmens und Cross-Line Verschiebung einen unzumutbaren und unrechtmäßigen Eingriff in die vertragliche Beziehung zwischen dem Unternehmen und seinen Distributoren darstellen sowie eine Umwandlung des Unternehmenseigentums und eine widerrechtliche Aneignung seiner Handelsgeheimnisse. Des Weiteren erkennen Produktberater an und erklären sich damit einverstanden, dass jeder Verstoß der Verbot bzgl. Rekrutierung innerhalb des Unternehmens und Cross-Line Verschiebung für das Unternehmen sofortigen und irreparablen Schaden bedeuten und dass der Schaden für das Unternehmen jeden Vorteil übersteigt, den der Produktberater evtl. erlangen mag und dass das Unternehmen, zusätzlich zu anderen, ggf. vorhandenen Rechtsmitteln, zu einem sofortigen, temporären, vorläufigen und permanentem Unterlassungsanspruch ohne Sicherheiten berechtigt ist. Die Bestimmungen dieses Paragraphen sind auch nach Beendigung des Vertrags noch gültig. Nichts hierin stellt eine Verzichtserklärung auf jedwede andere Rechte oder Rechtsmittel dar, die dem Unternehmen in Zshg. mit der Verwendung seiner vertraulichen Information oder jedweder anderen Verletzung des Vertrags zur Verfügung stehen könnten.

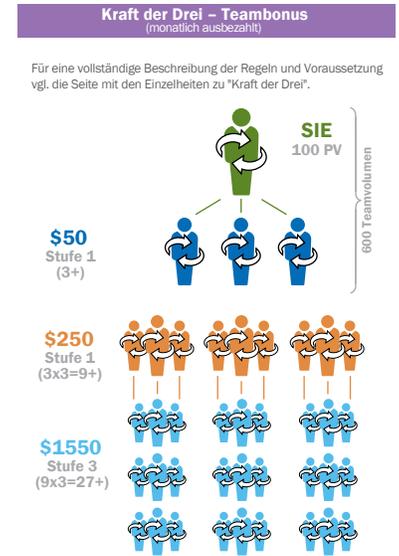


Abb. 2

ABSCHNITT 10. Vergütungsplan

Es gibt zwei grundsätzliche Möglichkeiten, wie ein Produktberater seine Boni erwerben kann: (1) durch Handelsaufschläge und (2) durch Boni (manchmal auch Provision genannt), die auf die Produktverkäufe eines Produktberaters und die Verkäufe anderer Produktberaters in seiner Organisation bezahlt werden.

Handelsaufschläge. Produktberaters kaufen dōTERRA-Produkte vom Unternehmen zu Großhandelspreisen für einen Weiterverkauf an Kunden, zur Verwendung als Verkaufshilfen. Das Unternehmen schlägt einen Verkaufspreis vor. Es steht jedoch jedem Produktberater frei, seinen eigenen Verkaufspreis festzulegen, doch das Unternehmen empfiehlt einen Preis über dem Großhandelspreis und die Käufer konsumieren die Produkte, die sie kaufen, selbst

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

A. Definitionen

Provisionsfähige Bestellung: Eine Bestellung, die PV-Punkte bekommt und von einem Produktberater rechtzeitig bestellt und bezahlt wurde.

Unternehmenswert: Unternehmenswert ist der Gesamtbetrag an von allen Produktberaters erworbenem Persönlichen Volumen, die derzeit mit dōTERRA Geschäfte machen, einschl. der eigenen Käufe von Produktberaters, Käufe von Großhandelskunden und Käufe von Einzelhandelskunden.

Frontline-Organisation: Eine Frontline-Organisation ist die Organisation eines der von einem Produktberater persönlich gesponserten Produktberaters und seiner Kunden.

Volumen des Lokalen Markts: Das kollektive Persönliche Volumen aller Produktberaters, die in einem ausgewiesenen Lokalen Markt leben. Volumen des Lokalen Markts ist ein Begriff zur Definition des Gründer-Bonus.

Organisationsvolumen (OV): Das Persönliche Volumen eines Produktberater plus das Persönliche Volumen aller anderen Produktberaters in seiner Organisation.

Persönliches Volumen (PV): Der Punktwert aller von einem Produktberater in einem Kalendermonat, primär für einen Weiterverkauf an Kunden 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.

Hauptbonus: Die Gesamtsumme aller an einen Produktberater ausgezahlten Boni minus des Schnellstart-Bonus und des Gründer-Bonus. Der Hauptbonus besteht aus den Uni-Level-, Einzelhandel-, Die Kraft der Drei-, Infinity Performance Pool- und Diamond Pool-Boni. Der Hauptbonus wird monatlich ausbezahlt.

Qualifizierter Abschnitt: Ein qualifizierter Abschnitt 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.

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

Team: Begriff, der im 'Die Kraft der Drei'-Bonus verwendet wird. Ein Team besteht aus einem Platzierungs-Sponsor und all den Produktberaters, PMS, Großhandels- und Einzelhandelskunden, 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 'Die Kraft der Drei'-Bonus verwendet wird.

B. Boni. Die Vergütung der Produktberaters zielt darauf ab, die stetigen Bemühungen aller zu entlohnen – angefangen bei neuen Produktberaters bis hin zu den erfahrenen professionellen Produktberaters. dōTERRAs Boni umfassen den Einzelhandels-Profit-, Schnellstart-, Die Kraft der Drei-, Uni-Level-, Infinity Performance Pool-, Diamond Pool- und Gründer-Club-Bonus.

1. Schnellstart-Bonus – Bonus auf Registrierer-Basis.

Überblick. Ein Schnellstart-Bonus wird Registrierern wöchentlich für alle provisionsfähigen Bestellungen ausbezahlt, die in den ersten sechzig (60) Tagen an einen neuen Produktberater oder den Account Großhandelskunden verkauft wurden. Der Bonus wird an die Registrierer der ersten, zweiten und dritten Ebene des neuen Produktberater 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 Schnellstart-Bonus in Frage zu kommen, muss jeder Registrierer (1) einen Kundentreueprogramm (KTP)-Vorlage haben, die auf mind. 100 PV für den Monat eingestellt ist und (2) eine Qualifizierte KTP-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).

2. 'Die Kraft der Drei' – Ein Bonus auf Sponsor-Basis.

Überblick. Der 'Die Kraft der Drei'-Bonus wird monatlich an Sponsoren ausbezahlt und kann gleichwertig

mit \$50, \$250 oder \$1.500 sein. Der ‘Die Kraft der Drei’-Bonus wird in US-Dollar berechnet und wird dann entsprechend in dem hier festgelegten Eurobetrag für diese Dollars ausbezahlt. Jeder Sponsor mit einer Qualifizierten KTP-Bestellung kann an diesem Bonus teilnehmen.

Der ‘Die Kraft der Drei’-Bonus in Höhe von \$50. Um sich für den \$50-Bonus zu qualifizieren, muss ein Produktberater eine Qualifizierte KTP-Bestellung platzieren. Der Produktberater muss an drei persönlich gesponserte Produktberaters oder Großhandelskunden mit Qualifizierten KTP-Bestellungen und einem –Mindest-Team-Volumen (TV) von 600 verkaufen.

Der ‘Die Kraft der Drei’-Bonus in Höhe von \$250. Um sich für den \$250-Bonus zu qualifizieren, muss sich ein Produktberater zuerst für den \$50-Bonus qualifizieren. Die drei persönlich gesponserten Produktberaters oder Großhandelskunden, die ihm geholfen haben, sich für den \$50-Bonus zu qualifizieren, müssen sich ihrerseits auch für den \$50-Bonus qualifizieren. Vgl. Abb 2.

Der ‘Die Kraft der Drei’-Bonus in Höhe von \$1500. Um sich für den \$1500-Bonus zu qualifizieren, muss sich ein Produktberater zuerst für den \$250-Bonus qualifizieren. Die drei persönlich gesponserten Produktberaters oder Großhandelskunden, die ihm geholfen haben, sich für den \$250-Bonus zu qualifizieren, müssen sich ihrerseits auch für den \$250-Bonus qualifizieren. Vgl. Abb 2.

Zusätzliche ‘Kraft der Drei’-Strukturen. Produktberaters können mehrere ‘Kraft der Drei’-Strukturen haben. Wenn ein Produktberater eine ‘Kraft der Drei’-Struktur in Höhe von \$1500 abschließt, kann er sich für die Ausbezahlung in einer zusätzlichen Struktur qualifizieren. Die persönlich gesponserten Produktberaters, Großhandelskunden 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.

3. **Uni-level Bonus** – Bonus der Organisation.

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

Abb. 3

Unilevel Organisationsbonus (monatliche Auszahlung vom komprimierten Organisationsvolumens OV)												
Bezahlt per Titel	Berater	Manager	Direktor	Executive	Elite	Premier	Silber	Gold	Platin	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
Monatliches PV	50	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Monatliches OV	*	500	1,000	2,000	3,000	5,000	*	*	*	*	*	*
Qualifizierte Abschnitte	*	*	*	*	*	2	3	3	3	4	5	6
Voraussetzungen für Abschnitte	*	*	*	*	*	Executive	Elite	Premier	Silber	Silber	Gold	Platin
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%
Käufe durch Großhandelskunden												

*Abschnitte 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 Persönlichem Volumen und Organisationsvolumen zu erfüllen. So braucht man z.B. für den Rang des Managers 100 PV oder 500 OV. Alle Ränge, mit Ausnahme des Beraters, verlangen eine Mindestbestellung von 100 PV.

Ränge und Stufen. Jeder Rang entspricht der Anzahl der Organisationsstufen, von denen der Produktberater Vergütungen erhalten kann. Vgl. Abb. 3 So erhält der Rang 'Executive' z.B. Vergütung aus vier Stufen. Wenn ein Produktberater einen höheren Rang erreicht erhält er generell aus allen niedrigeren Stufen seiner Organisation Vergütungen, solange bis er den Silber-Rang erreicht. Alle Ränge von Silber zu Presidential Diamond erhalten von mind. sieben (7) Stufen Vergütungen.

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

Qualifizierte Abschnitte und Rangtitel. Um gewisse Ränge zu erreichen, muss ein Produktberater in seiner Frontline-Organisation qualifizierte Abschnitte haben. Vgl. Abb. 3. So muss z.B. ein Produktberater, der ein 'Silber' werden möchte, drei 'Elite'-Abschnitte haben Vgl. Abb. 3.

Bedingungen für Stufen 6 und 7. Um für Bonuszahlungen oder andere Vergütung auf Stufe 6 und 7 in Frage zu kommen, muss ein Produktberater (1) aktiv sein und (2) mind. alle drei (3) Monate eine neue Person in seinem Geschäft registrieren.

Komprimierung. Der dōTERRA-Vergütungsplan maximiert Zahlungen an Produktberaters mit Hilfe von Komprimierung. Wenn der Rang eines Produktberaters den Produktberater nicht berechtigt, einen Bonus einer mit höheren Rängen zusammenhängenden Stufe zu erhalten, wird der Bonus übertragen und an Produktberaters 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 stabilen Abschnitte haben, können ihrem M1-Konto neue Abschnitte hinzufügen, um somit auf das neue Volumen, das sie durch das Konto erzeugen, zusätzliche Uni-Level Vergütung zu erhalten. Damit können sie bis hinunter auf den Volumen 8-Stufen unterhalb ihres PD1-Kontos Vergütungen erhalten.

Das M1-Konto kann sofort angelegt werden, sobald dieser Führer 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-Abschnitt 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 Abschnitte des PD1-Kontos sein. Sollte sich jedoch einer oder mehr der 6 qualifizierenden Abschnitte 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-Abschnitte des M1 verwendet, vorausgesetzt dass sich der M1-Abschnitt 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-Führer wählen, ob er irgendwelche persönlich registrierten Frontline-Abschnitte von ihrem PD1-Konto in ihr M1-Konto verschiebt, und zwar so lange, bis diese Abschnitte selbst nicht den Platin-Rang oder darüber erreicht haben. Die Abschnitte können weder untereinander angehäuft noch umstrukturierte werden, doch bewegen sich mit ihrer bestehenden Struktur von der PD1- zur M1-Frontline.

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 Führer 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-Abschnitte, so wie oben dargelegt, selbst qualifizieren.

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

Überblick der Infinity Performance Pools. Die Infinity Performance Pools werden jeden Monat von Premier Ranks und höher erworben und auch ausbezahlt. Die Infinity Performance Pools stellen insgesamt vier (4) Prozent des Unternehmensvolumens dar – der Empowerment Pool ein (1) Prozent, der Leadership Performance Pool zwei (2) Prozent und der Diamond Performance Pool ein (1) Prozent. Vgl. Abb. 4. Ein Produktberater 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 oder 2 Prozent), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen im gleichen Monat und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Produktberaters, die sich in dem Monat für einen oder mehrere Anteile qualifiziert haben.

Abb. 4

4% Infinity Performance Pools (monatlich auf gesamtes Firmenvolumen ausbezahlt)								
	Empowerment Pool		Leadership Performance Pool			Diamond Performance Pool		
	Premier	Silver	Silver	Gold	Platin	Diamond	Blue Diamond	Presidential Diamond
# an Anteilen	1	1	1	5	10	1	2	3
	1%		2%			1%		
	Empowerment Pool ist beschränkt auf einen Anteil pro qualifizierendem Premier und Silver		Leadership Performance Pool kann mit jedem persönlich registrierten Elite-Mitglied zusätzliche Anteile erwirtschaften.†			Diamond Performance Pool kann mit jedem persönlich registriertem Premier-Mitglied zusätzliche Anteile erwirtschaften.†		

* Etappen müssen persönlich eingeschrieben werden. † 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 Advocate, der sich als Premier oder Silber qualifiziert und der in einem Monat einen neuen Wellness-Berater oder Großkunden mit 100 PV oder mehr registriert, erhält einen Anteil im Empowerment Pool. Anteile häufen sich nicht von einem Rang zum nächsten an. Ein Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1 Prozent), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen im gleichen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Wellness Advocates, die sich in dem Monat für einen Anteil qualifiziert haben.

Anteile am Leadership Performance Pool. Jeder ‘Silber’ erhält einen (1) Anteil im Leadership Performance Pool. Jeder ‘Gold’ erhält fünf (5) Anteile am Leadership Performance Pool. Und jeder ‘Platin’ erhält schließlich zehn (10) Anteile am Pool. Ein Produktberater kann für einen Monat noch einen zusätzlichen Anteil erwerben, falls der Produktberater der Registrierer eines erstmaligen ‘Elite’ ist. Anteile häufen sich nicht von einem Rang zum nächsten an. So ist z.B. ein Produktberater, der von Silber zu Gold aufsteigt, für fünf (5) Anteile berechtigt und nicht einen (1) vom Silber-Pool und fünf (5) vom Gold-Pool. Ein Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (2 Prozent), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen im gleichen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Wellness-Berater, 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 Produktberater kann für einen Monat noch zusätzliche Anteile erwerben, falls der Produktberater der Registrierer eines erstmaligen ‘Premier’ ist. Auch hier häufen sich Anteile nicht von einem Rang zum nächsten an. Ein Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1 Prozent), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen im gleichen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Produktberaters, die sich in dem Monat für einen Anteil qualifiziert haben.

5. 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. Die Pools werden monatlich erworben und ausbezahlt. Die Diamond Pools werden zusätzlich zu den im Diamond Performance Pool erworbenen Anteilen ausbezahlt. Wie in den Infinity Performance Pools auch, häufen sich die Anteile nicht von einem Rang zum nächsten an. Ein Monatsbonus eines Anteils entspricht dem ausgewiesenen Prozentsatz des Pools (1 Prozent), multipliziert mit dem Unternehmensvolumen im gleichen Monats und geteilt durch die Anzahl der Anteile der Produktberater, 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	3	3	3
†. Anteile der Presidential Diamond-Stufe: Für jedes neue, persönlich registrierte Silver-Mitglied weitere Anteile erwirtschaften †.	+1	+1	+1
	1%	1%	1%

*Legs must be personally enrolled. † Must be first-time qualifiers, unlimited shares. See company policies for details.

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 Produktberater erhält drei Anteile am Pool des Rangs des Produktberater.

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 Produktberater zum ersten Mal ein 'Silber' wird und dieser Produktberater persönlich vom Presidential Diamond registriert worden ist.
- 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 zum ersten Mal ein 'Premier' wird und dieser Produktberater persönlich vom Diamond oder Blue Diamond registriert worden ist.

6. Gründer-Bonus - Ein Bonus auf Basis der Marktentwicklung.

Überblick Als Incentive für Produktberater, die in neuen Lokalen Märkten tätig sind, bietet dōTERRA Gründern einen Bonus auf Basis der Marktentwicklung an. Der Bonus wird jährlich ausbezahlt. Ein Gründer ist eine Person aus einer vorher festgelegten Anzahl von Produktberatern 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 Gründer teilt mit anderen Gründern 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, außer anderweitig angegeben. Sobald ein Produktberater die Position eines Gründers erreicht, muss er sich jedes Jahr auch dafür qualifizieren, diese Position auch 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 Gründer nicht gelingen, sich erneut zu qualifizieren oder sollte er aus anderen Gründen seine Gründerposition verlieren, steht ihm oder einem anderen Produktberater diese Position nicht länger zur Verfügung und erlischt. Wenn sich die tatsächliche Anzahl an qualifizierten Gründern verändert, ändert sich der Prozentsatz an 'Anteilen' nicht ebenfalls. Gründerpositionen 'gehören' ausschließlich dem Produktberater, der sich dafür ursprünglich qualifiziert hat. Sie können weder an einen anderen Produktberater oder andere Person abgetreten, übertragen, verschenkt oder verkauft werden. Gründerpositionen werden zudem nicht in jedem Markt angeboten.

7. Das Kundentreueprogramm

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

Erwerb von Produktguthaben. Wenn sich die KTP-Bestellung eines Produktberaters oder Großhandelskunden auf mind. 50 PV pro Monat beläuft, kommt der Produktberater oder Großhandelskunde jeden Monat für einen Erhalt von Produktguthaben in Frage.

Einlösen von Produktguthaben. Nachdem der Produktberater oder Großhandelskunde sechzig (60) Tage lang am KTP teilgenommen hat, kann er Produktguthaben zum Kauf vollständiger PV-Produkte einlösen. KTP-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 KTP-Guthaben gekaufte Produkte dürfen nicht weiterverkauft werden und sind auch vom Umtausch/Rückgabe ausgeschlossen. Eingelöste KTP-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 KTP-Programm gekündigt wird, werden auch alle Produktguthaben gelöscht. Die allererste KTP-Bestellung kann nur per Telefonanruf im Unternehmen storniert werden. Jede weitere KTP-Bestellung kann online storniert werden.

Handeln im Auftrag eines Anderen. Ohne vorherige schriftliche Erlaubnis eines teilnehmenden Produktberaters oder eines Kunden darf kein Produktberater eine KTO-Bestellung im Auftrag dieses anderen, teilnehmenden Produktberaters aufgeben. Diese schriftliche Erlaubnis muss vor Platzierung der Bestellung beim Unternehmen vorliegen. Eine derartige Bestellung muss vom teilnehmenden Produktberater oder Kunden bezahlt werden und muss an die im Account des Teilnehmers aufgeführte Hauptadresse geliefert werden.

8. Spezial- oder Promo-Boni oder Belohnungen

Produktberaters und Kunden werden von Zeit zu Zeit spezielle Boni oder Promotions angeboten. Die auf diese Art und Weise angebotenen Produkte haben ein PV oder auch nicht und qualifizieren einen Produktberater ggf. nicht für andere Boni, infolge einer Bestellung dieser Produkte. Die Einzelheiten zu jedem dieser Angebote finden Sie auf dōTERRA.com.

9. Allgemeine und sonstige Bestimmungen

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

Keine Vergütungsgarantie. Wie bei vielen anderen Geschäftsmöglichkeiten auch, schwankt die von den Produktberaters erwirtschaftete Vergütung ganz erheblich. Die Kosten, ein Produktberater zu werden, sind sehr gering. Menschen werden aus unterschiedlichen Gründen Produktberaters. 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, Produktberaters zu werden, doch kaufen – aus welchem Grund auch immer – niemals Produkte vom Unternehmen. Und folglich qualifizieren sich viele Produktberaters daher auch niemals für Boni. Produktberaters werden weder ein bestimmtes Einkommen garantiert noch irgendeine Gewinnstufe oder Erfolg zugesichert. Der Gewinn und Erfolg eines Produktberaters entsteht nur durch den erfolgreichen Verkauf von Produkten und durch die Verkäufe anderer Produktberaters innerhalb seiner Organisation. Jeder Erfolg beruht im Wesentlichen auf dem Aufwand jedes Produktberaters.

Aufwand. Als Produktberater 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 Produktberater 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 werden oder sich für einen Rang zu qualifizieren zu können.

Vorbedingungen für Bonus-Zahlungen. Produktberaters können nur dann einen Bonus erhalten, wenn sie alle Voraussetzungen des Vergütungsplans von dōTERRA erfüllen und gegen keine der wesentlichen Pflichten dieses Vertrags verstoßen oder deren Erfüllung unterlassen.

Bonus-Zahlung. Ein Bonus wird dem Hauptbewerber im Rahmen der Vereinbarung für Unabhängige Produktberater bezahlt.

Geballte Abschnitte. Sollte das Volumen eines Abschnitts der Organisation eines Produktberaters achtzig (80) Prozent des Gesamtvolumens der Organisation des Produktberaters übersteigen, beträgt der gesamte Primär-Bonus des Produktberaters maximal den Gegenwert von \$5000 in Euro, wenn der Produktberater ein 'Elite' ist; maximal den Gegenwert von \$9000 in Euro, wenn der Produktberater ein 'Premier' ist; maximal den Gegenwert von \$13.000 in Euro, wenn der Produktberater ein 'Silber' ist und maximal den Gegenwert von \$18.000 in Euro, wenn der Produktberater ein 'Gold' ist. Sobald der Rang eines 'Platin' erreicht ist, ist die Höhe des Primär-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 Produktberater, der einen Bonus erhält, erklärt sich damit einverstanden, mind. sechs (6) Jahr lang Unterlagen aufzubewahren, die den Weiterverkauf der Produkte an Einzelhändler in dem Monat belegen, für den der Bonus ausbezahlt wurde. Der Produktberater erklärt sich einverstanden, diese Dokumente dem Unternehmen auf entsprechende Anfrage zur Verfügung zu stellen. Ein entsprechendes Unterlassen oder Missachtung stellt eine Verletzung des Vertrags dar und berechtigt das Unternehmen dazu, alle für Bestellungen in einem Monat bezahlte Boni wieder zurückzuholen, der nicht durch entsprechende Verkaufsdokumente belegt werden kann.

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

1. im Rahmen der Rückgabe-Richtlinie des Unternehmens zurückgegeben wurden;
2. im Rahmen jedweden geltenden Gesetzes ans Unternehmen zurückgegeben wurden;
3. in Zshg. mit einem Vorfall von Fehlverhalten seitens des Produktberater zurückgegeben wurden, einschl., aber nicht beschränkt auf, nicht genehmigte oder irreführende Darstellungen in Bezug auf ein Angebot oder Verkauf eines Produkts oder einer Dienstleistung oder einer dōTERRA-Vergütungsplan-Möglichkeit;
4. in einer Menge gekauft wurden, die die Menge, die in einem vernünftigen Zeitrahmen vermutlich auch verkauft und/oder verbraucht werden kann, unverhältnismäßig übersteigt.

Zählung zurückgeholter Boni. Im Rahmen der Zahlungen von zurückgeholten Boni, wie in diesem Paragraph dargelegt, kann das Unternehmen nach alleinigem Ermessen von einem betroffenen Produktberater eine direkte Zahlung fordern oder den Betrag der zurückgeholten Boni mit allen aktuellen oder zukünftigen Boni verrechnen.

Gebühren für retournierte Bonusschecks. Manchmal kann ein Produktberater das Unternehmen bitten, einen verloren gegangenen Bonusscheck erneut auszustellen. Dafür kann das Unternehmen eine Gebühr verlangen. Zusätzlich kann das Unternehmen, nach alleinigem

Ermessen, das ausstellende Finanzinstitut auffordern, die Bezahlung auf den ursprünglichen (verloren gegangenen) Scheck zu stoppen und der Produktberater muss dem Unternehmen die dafür erhobene Gebühr 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. **Werbestandards.** Ganz ähnlich wird auch die Produktwerbung je nach Art des Produkts geregelt. Wichtig hierbei ist, dass ein Produkt, das für eine Verwendung auf eine Art klassifiziert ist, nicht auf andere Art beworben wird. Beispiel: Ein Produkt, das als Nahrungsergänzungsmittel gedacht ist, kann nicht als medizinisches Produkt beworben oder vermarktet werden, dass man zur Behandlung oder Vorbeugung einer bestimmten Krankheit verwenden kann.
- 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 Produktberater (unabhängiger Produktberater) 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 Produktberater 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 Medizinprodukten in Verbindung gebracht werden. Zwar bemüht sich das Unternehmen nach Kräften komplette Konformität zu erreichen, doch sollte ein Produktberater niemals behaupten oder schlussfolgern, dass irgendein Produkt einer Regierung oder Regulierungsbehörde zugelassen ist.
- E. **Offenlegung.** Bei der Verkaufsförderung von dōTERRA oder von dōTERRA-Produkten muss ein Produktberater die Tatsache offenlegen, dass er ein Produktberater 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, Servicemarken, Handelsnamen, Handelsaufmachung und der Inhalt seiner Veröffentlichungen sind wertvolle Vermögenswerte. Durch die Nutzung des geistigen Eigentums von dōTERRA, bestätigen Produktberater und sind damit einverstanden, dass im Zusammenhang mit dem geistigen Eigentum von dōTERRA großer Wert und Goodwill besteht und sind weiterhin einverstanden, dass alle geistigen Eigentumsrechte beim Unternehmen verbleiben und der diesbezügliche Goodwill ausschließlich dem Unternehmen gehört. Des Weiteren erkennen Produktberater an, dass das geistige Eigentum von dōTERRA in den Augen der Öffentlichkeit eine sekundäre Bedeutung hat. Geistiges Eigentum ist durch nationales, regionales und internationales Copyright- und Markenrecht und andere Eigentumsrechte geschützt. Das geistige Eigentum wird in allen Formen geschützt, einschl. derzeit bestehender oder in Zukunft entwickelter Medien und Technologien.

Der Inhalt in vom Unternehmen genehmigten Verkaufshilfen und auf seiner offiziellen Website, einschl. 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 Produktberater auch keinerlei Inhalte zur Nutzung lizenzieren, die dem Unternehmen nicht gehören. Dementsprechend erklären sich Produktberaters einverstanden, bei der Verwendung von geistigem Eigentum und Inhalt von dōTERRA, nur den Erlaubten Inhalt zu verwenden, so wie hier ausdrücklich definiert und gestattet.

B. Definitionen.

1. **Bekleidung:** Bekleidung umfasst T-Shirts, Hüte 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> und <http://www.doterraeveryday.eu> aufgeführt oder publiziert sind, bezogen auf den Lokalen Markt, in dem ein Produktberater Produkte vermarktet oder andere Produktberaters rekrutiert.
3. **Filmische Medien:** Live- oder aufgezeichnete elektronische Kanäle auf denen Nachrichten, Unterhaltung, Bildung, Daten oder verkaufsfördernde Nachrichten verbreitet werden, einschl. 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> und <http://www.doterraeveryday.eu> vorhanden ist.
8. **Geistiges Eigentum von dōTERRA:** Geistiges Eigentum von dōTERRA bezieht sich auf das gesamte geistige Eigentum, das dōTERRA Holdings oder ein Tochterunternehmen besitzt oder beansprucht oder ein Recht zu seiner Verwendung beansprucht, einschließlich, doch nicht begrenzt auf, Marken, Servicemarken, Handelsnamen, Handelsaufmachung und Inhalt seiner Veröffentlichungen, egal, ob sie bei den zuständigen Regierungsbehörden registriert sind oder nicht.
9. **Media-spezifische Richtlinien:** Media-spezifische Richtlinien sind spezifische Richtlinien für die Lokalen Märkte, die die Nutzungsstandards von Erlaubten Inhalt für ein bestimmtes Verbreitungsformat festlegen. Media-spezifische Richtlinien müssen eingehalten werden und können unter <http://www.doterratools.com> und <http://www.doterraeveryday.eu> 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:** Alles Material, egal ob tatsächlich ausgedruckt oder in digitaler Form, das für ein Angebot oder den Verkauf von Produkten des Unternehmens, zur Rekrutierung zukünftiger Produktberaters oder Kunden oder der Schulung von Produktberaters 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 Nutzungsbedingungen, sind Produktberaters 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 Produktberaters 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 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 Produktberater geschäftlich tätig ist, die unter <http://www.doterratools.com> und <http://www.doterraeveryday.eu> zur Verfügung stehen.
2. **Kontext und wahrheitsgemäße Aussagen.** Produktberaters dürfen Erlaubten Inhalt nicht in Missachtung des Richtlinien-Handbuchs oder außerhalb des Kontexts nutzen oder durch Verwendung von Modifikatoren, zusätzlichem Text oder anderen Kontext eine andere, als die ausdrückliche Bedeutung des Erlaubten Inhalts ableiten. Der gesamte Inhalt muss wahrheitsgemäß und exakt sein.
3. **Behauptungen und Darstellung in Bezug auf dōTERRA-Produkte.** Produktberaters dürfen keinerlei Inhalt verwenden, der gegen Gesetze verstößt, einschließlich aller Gesetze, die auf die Regulierung von Produktbehauptungen zutreffen (vgl. Abschnitt 11). dōTERRA unterstützt eine derartige Verwendung zudem auch nicht.
4. **Varianten, Kürzel oder Abkürzungen.** Produktberaters dürfen keinerlei Variante des Erlaubten Inhalts für welchen Zweck auch immer verwenden, einschl. phonetische Entsprechungen, fremdsprachliche Entsprechungen, Kürzel oder Abkürzungen. Die folgenden Beispiele sind nicht akzeptierbare Varianten: „do'TERRA“ oder „doughTERRA“ oder „deTIERRA“
5. **Mottos und Werbeslogans.** Produktberaters 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.** Produktberaters dürfen Erlaubten Inhalt in keiner Weise verunglimpfend, 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.** Produktberaters 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 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“ in keinerlei Titel, Untertitel oder Überschrift von Computer- oder Telefon-basierten Medien verwendet werden. Mit

- der Schutzmarke dōTERRA versehene Facebook- und Instagram-Seiten sowie Pinterest-Kontakte, Blogs oder YouTube-Kanäle sind nicht gestattet.
- b. **Websites.** Alle Produktberaters, die einen statischen Online dōTERRA-Auftritt wünschen, müssen die dōTERRA-Qualitätsstandards erfüllen, was auch den Verbraucherschutz mit einbezieht. dōTERRA stellt all seinen Produktberaters eine genehmigte Personalisierte Website zur Verfügung. Um Ihre Personalisierte dōTERRA-Website einzurichten, melden Sie sich bei www.mydoterra.com an, klicken auf den Tab „Meine Website“ und folgen dann den Anleitungen zur individuellen Einrichtung Ihrer Website. Darüber hinaus dürfen dōTERRA Produktberaters nur eine unabhängige Website haben, die dōTERRA Marken oder Markenaufmachung verwendet oder zeigt (dōTERRA-Name, Bilder oder Logos, dōTERRA-Produktnamen oder Bilder, usw.), vorausgesetzt, diese Website enthält keine Produkte oder andere Behauptungen, die gegen regionale Gesetze verstoßen, dōTERRA-Produkte nicht falsch bezeichnet, das geistige Eigentum jedweder Dritter verletzt, gegen jede Richtlinie 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 geistiges Eigentum von dōTERRA enthalten.
- c. **Soziale Netzwerke.** Produktberaters mit Präsenz in sozialen Netzwerken – egal ob privat oder geschäftlich – sollten den statischen Inhalt regelmäßig prüfen und bereinigen, um alle Behauptungen in den Kommentaren oder Bereichen Dritter zu löschen, die gegen das Gesetz verstoßen. Mit der Schutzmarke dōTERRA versehene Facebook- und Instagram-Seiten sowie Pinterest-Kontakte, Blogs oder YouTube-Kanäle sind nicht gestattet.
- d. **Disclaimer.** Mit Ausnahme der Personalisierten dōTERRA-Website, muss jedes Computer- oder Telefon-basierte Medium klar angeben, dass es nicht von dōTERRA oder irgendeiner seiner Tochterunternehmen verfasst wurde und dass der Besitzer der Website für den gesamten Inhalt voll eigenverantwortlich ist.
- e. **Domainnamen** Produktberaters dürfen in einem Domainnamen ohne die ausdrückliche schriftliche Zustimmung des Unternehmens keinerlei Namen verwenden, die das Geistige Eigentum von dōTERRA sind. Diese schriftliche Zustimmung unterliegt dem alleinigen Ermessen des Unternehmens. So eine Verwendung muss auch 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. Produktberaters sollten sich diesbezüglich in den Media-spezifischen Richtlinien für ihren regionalen Markt informieren.
- f. **Sprache der Datenschutzrichtlinie.** Produktberaters müssen eine schriftliche Datenschutzrichtlinie, die mit den EU-Datenschutzbestimmungen übereinstimmt, implementieren, einschl. 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 Produktberaters im Hinblick auf die Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Rahmen ihrer Aktivitäten als Produktberaters werden in § 17 unten beschrieben.
- g. **Verbot von Spam.** Produktberaters dürfen keine Spam-Mails 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 Produktberaters an Online-Nutzer; (2) Posten von Nachrichten mit der Service-Adresse des Produktberaters in News Groups, die nichts mit den Produkten des Produktberaters zu tun haben; (3) Anlegen falscher „von Quellen“ in einer E-Mail Nachricht oder News Group-Posts mit der Service-Adresse des Produktberaters, um damit den Eindruck zu erwecken, dass die Nachricht ursprünglich vom Unternehmen oder seinem Produktberater-Netzwerk stammt; (4) Senden von unverlangten E-Mails oder Faxen an Listen von Personen, die nicht innerhalb der Organisation des Produktberaters sind oder mit denen der Produktberater zuvor weder einen geschäftlichen noch privaten Kontakt gepflegt hat. Alle mit dem Unternehmen zusammenhängenden E-Mail Sendungen dürfen ausschließlich an die Produktberaters innerhalb der Organisation des

jeweiligen Produktberaters verschickt werden. E-Mails dürfen keine unwahren Darstellungen, Behauptungen zu Einkommen oder Testimonials enthalten.

10. **Korrekte Verwendung von Marken.** Produktberaters müssen Erlaubten Inhalt des geistiges Eigentum 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.“

11. Verwendung von Erlaubtem Inhalt.

- a. Innerhalb des Bereichs mit den Gutschriftanzeigen einer Verkaufshilfe, der persönlichen Website oder in sozialen Netzwerken des Produktberaters, müssen Produktberaters 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

Produktberaters dürfen in Erlaubtem Inhalt, der in einem Land verbreitet wird, nicht darstellen, dass dōTERRA eine eingetragene Marke besitzt, wenn die relevante Marke in diesem Land nicht auch wirklich eingetragen ist.

E. Anerkennung und Schutz von Rechten

1. **Anerkennung von Rechten.** Produktberaters 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 Vertrags gewährten eingeschränkten Rechte, erklären sich Produktberaters damit einverstanden, dass das Unternehmen hiermit alle Rechtsansprüche auf und wirtschaftliches Eigentum aller Rechte an geistigem Eigentum sowie alle damit zusammenhängenden Rechte an geistigen Eigentum hält. Produktberaters erklären sich einverstanden, das Unternehmen beim Schutz seiner Rechte an geistigem Eigentum auf Verlangen des Unternehmens hin zu unterstützen.
2. **Einverständnis zum Schutz.** Produktberaters erklären sich einverstanden, das Unternehmen im erforderlichen Ausmaß bei der Beschaffung jedes Schutzes zu unterstützen oder jedwede Rechte des Unternehmens an Erlaubten Inhalt zu schützen.
3. **Abtretung.** Produktberaters 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 Produktberater 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. Produktberaters erklären sich damit einverstanden, dass bei Kündigung oder Ablauf des Vertrags davon ausgegangen wird, dass die Produktberaters alle Markenrechte, Beteiligungsrechte, Kulanz, Ansprüche oder andere Rechte an oder gegenüber dem geistigen Eigentum von dōTERRA, dass sie durch Produktberaters erhalten haben oder mit denen Produktberaters in Verfolgung aller hiermit abgedeckten Bemühungen ausgestattet waren, an das Unternehmen abgetreten, übertragen und übereignet haben. Des Weiteren erklären sich Produktberaters 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. **Kündigung.**
 - a. Produktberaters dürfen die dem Unternehmen in diesem Vertrag gewährten Rechte nicht kündigen O.

- b. Die in diesem Vertrag gewährten Rechte eines Produktberaters können vom Unternehmen mit schriftlicher Mitteilung ohne Möglichkeit auf Beilegung gekündigt werden, sollte der Produktberater eine der folgenden Punkte erfüllen:
- (a) Anmeldung von Konkurs oder Nutzung des Insolvenzgesetzes;
 - (b) Ausführen einer unredlichen Handlung;
 - (c) Versagen oder Weigerung jede andere, durch diesen Vertrag oder jede andere Vereinbarung zwischen dem Produktberater und dem Unternehmen oder seinen Tochtergesellschaften entstandene Verpflichtung einzuhalten; (ohne Hinderung des Rechts des Produktberaters festzulegen, ob er seine Vertriebspartnerschaft zu irgendeiner Zeit ausführen möchte oder nicht und wenn ja, seine Geschäftszeiten festzulegen);
 - (d) Falschdarstellung in Bezug auf den Erwerb der hierin gewährten Rechte oder Darstellung von Verhalten, das ein schlechtes Licht auf das Unternehmen oder seine betrieblichen Abläufe und auf den Ruf des Geschäfts des Unternehmens wirft, oder
 - (e) eines Verbrechens für schuldig befunden zu sein oder jedwedes strafbare Verhalten an den Tag zu legen, das mit diesem Vertrag nichts zu tun hat.
- c. Im Falle der Kündigung der dem Produktberater im Rahmen dieses § 12 gewährten Lizenz aus welchem Grund auch immer, muss der Produktberater unverzüglich die komplette Verwendung des Erlaubten Inhalts einstellen und darf auch danach keinerlei diesem ähnliches geistiges Eigentum, Marken oder Handelsnamen verwenden. Kündigung der Lizenz gemäß der Bestimmungen dieses § 12 erfolgt unbeschadet aller Rechte, die das Unternehmen gegenüber dem Produktberater sonst noch haben sollte.
5. **Rechte sind persönlich.** Alle Rechte und Pflichten im Rahmen dieses Paragraphs sind Persönlichkeitsrechte des Produktberaters. Der Produktberater darf ohne die schriftliche Zustimmung des Unternehmens, dessen Zustimmung im alleinigen und ausschließlichen Ermessen des Unternehmens gewährt oder abgelehnt wird, vom Produktberater oder kraft Gesetzes nicht abgetreten, verpfändet, unterlizenziert oder sonst irgendwie belastet oder behandelt werden.
6. **Rechtsmittel.** Jeder Produktberater erkennt an und erklärt sich einverstanden, dass das Einhalten dieser Bestimmungen notwendig ist, um den Goodwill und andere Eigentumsinteressen des Unternehmens zu schützen. Dementsprechend erklärt sich jeder Produktberater einverstanden, dass im Falle einer Verletzung hiervon:
- a. das Unternehmen zu einem Unterlassungsanspruch und/oder spezifischer Leistung berechtigt ist;
 - b. der Produktberater sich auf Grund der Tatsache, dass ein adäquates Rechtsmittel zur Verfügung steht, nicht gegen so einen Anspruch wehren darf.
 - c. Ferner erkennt der Produktberater an und erklärt sich einverstanden, dass jeder Verstoß gegen diese Regel dem Unternehmen unverzüglichen und irreparablen Schaden zufügt, dass der Schaden für das Unternehmen jeden und alle Vorzüge übersteigt, die der Produktberater evtl. erlangt und dass das Unternehmen, zusätzlich zu anderen, ggf. vorhandenen Rechtsmitteln, zu einem sofortigen, temporären, vorläufigen und permanentem Unterlassungsanspruch ohne Sicherheiten berechtigt ist, und dass sich so ein Unterlassungsanspruch noch bis zu einem (1) Jahr ab Zeitpunkt des letzten Verstoßes gegen diese Bestimmung noch jenseits der Beendigung dieser Einschränkung erstrecken kann. Die Bestimmungen dieses Paragraphs sind auch nach Kündigung des Vertrags noch gültig. Nichts hierin stellt eine Verzichtserklärung auf jedwede andere Rechte oder Rechtsmittel dar, die dem Unternehmen in Zshg. mit der Verwendung seiner Vertraulichen Information oder jedweder anderen Verletzung des Vertrags zur Verfügung stehen könnten.

F. Zusätzliche werbungsrelevante Bestimmungen

1. Es ist Produktberaters nicht gestattet, einen Telefonanruf mit „dōTERRA“ zu beantworten oder anzudeuten, sie würden das Unternehmen vertreten oder eine andere Rolle als die eines

- Produktberaters erfüllen.
2. In keiner Werbung darf angedeutet werden, dass bei dōTERRA eine Stelle frei wäre.
 3. Es darf keinerlei spezifisches Einkommen versprochen werden.
 4. Allen Anfragen seitens Medien müssen unverzüglich an den Leiter Marketing-Kommunikation des Unternehmens weitergeleitet werden.
 5. Ohne vorherige schriftliche Genehmigung durch einen autorisierten leitenden Angestellten des Unternehmens darf gegenüber den Nachrichtenmedien oder der allgemeinen Öffentlichkeit keinerlei (Presse)Erklärung in Bezug auf das Unternehmen abgegeben werden.
 6. Auf Anfrage muss jedwede Verkaufshilfe oder Medium, das der Produktberater vorbereitet hat, seine Vorbereitung veranlasst oder verbreitet hat, dass auch jedwedes geistige Eigentum oder Inhalt von dōTERRA enthält, dem Unternehmen unverzüglich vorgelegt werden. Produktberaters müssen eine Kopie aller Verkaufshilfen oder anderer Werbematerialien, die sie verbreitet haben, sieben (7) Jahre lang nach dem letzten Datum ihrer Verbreitung aufbewahren.
 7. Produktberaters erklären sich einverstanden und entbinden hiermit das Unternehmen und seine Rechtsnachfolger, Zessionäre und Bevollmächtigte von jedweder Haftung, finanzieller Kompensierung, Anspruch und/oder Forderung, die aus oder in Zusammenhang mit der Erzeugung und Verwendung von jedwedem geistigen Eigentum eines anderen oder des Unternehmens entstehen könnten, einschl. aller Ansprüche bzgl. Diffamierung oder falscher Darstellungen.

ABSCHNITT 13. Richtlinie für Einzelhandel, Verkäufe in Dienstleistungsinstituten und auf Fachmessen

- A. **Einzelhandels-Richtlinie.** Mit schriftlicher Genehmigung vom Unternehmen darf ein Produktberater Produkte via Einzelhandelsgeschäfte verkaufen und/oder das dōTERRA-Geschäft bewerben, wie z.B. Gesundheitsläden, Lebensmittelläden und andere derartige Einrichtungen, es sei denn dort, wo diese Läden oder Einrichtungen, nach alleinigem Ermessen des Unternehmens, so groß sind, dass sie als bundesweite, landesweite oder regionale Ketten betrachtet werden könnten.
- B. **Online-Verkäufe.** Produktberaters dürfen keine dōTERRA-Produkte via Online-Auktionen oder Mail-Sites oder auf mit den Schutzmarken Dritter versehener Online-Plattformen verkaufen, einschl., aber nicht beschränkt auf Walmart.com, Taobao.com, Alibaba, Tmal.com, Tencent platforms, Yahoo!, eBay oder Amazon. Produktberaters dürfen dōTERRA-Produkte auf Personalisierten dōTERRA-Websites und Websites verkaufen, die mit § 12D9 konform sind. Produkte, die aus einem Kit oder einer Packung genommen wurden, dürfen nicht online verkauft werden.
- C. **Dienstleistungsinstitute.** Produktberaters dürfen Produkte via Dienstleistungsinstitute verkaufen, die Dienstleistungen anbieten, die mit den Produkten zusammenhängen. So können dōTERRA-Produkte beispielsweise in Fitnessclubs, Spas und Sportstudios verkauft werden.
- D. **Eignung.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, nach alleinigem Ermessen die letztendliche Entscheidung zu treffen, ob ein Institut 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 jedwedem/allen anderen Fällen.
- E. **Fachmessen-Richtlinie.** Produktberaters, 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 schriftliche Genehmigung des Unternehmens der jeweiligen Tagung vonnöten sowie das Einhalten folgender Vorschriften seitens des Produktberater:

1. Komplettes 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-Produktberater-Banners zur Dekoration des Messestands ist hierbei obligatorisch. Exklusivrechte werden nur in alleinigem Ermessen des Unternehmens gewährt.
4. Der Produktberater darf in keinerlei Form und Art seines Werbe- und Promotion Materials auf dōTERRA verweisen, sodass man darauf schließen könnte, dōTERRA würde an der Tagung teilnehmen. Stattdessen muss alles vom Unternehmen genehmigte Werbe- oder Promo-Material ganz spezifisch auf den Produktberater als ein Produktberater von dōTERRA verweisen, einschl. aller Karten oder Listings, die vom Sponsor der Tagung vorbereitet wurden.
5. Dem Produktberater sind keine übertriebenen oder nicht repräsentativen Einkommensdarstellungen gestattet, einschl. irgendwelcher Behauptungen von Einkommen, ausreichend für einen extravaganen Lebensstil.
6. Der Produktberater darf die Tagung nicht dazu nutzen, irgendein Produkt, Dienstleistung oder Geschäftsmöglichkeit jenseits des dōTERRA-Geschäfts, an dem der Produktberater beteiligt ist, zu promoten.
7. Während der Tagung muss der Produktberater persönlich das Richtlinien-Handbuch 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 Zshg. mit der Teilnahme an der Tagung.
8. Zusätzlich zu den anderen, im Richtlinien-Handbuch dargestellten Rechtsmittel, 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. Auslandsgeschäft

- A. Zulässige Aktivitäten in unerschlossenen Märkten.** Im Vorfeld der offiziellen Eröffnung eines Erschlossenen Lokalen Marktes, sind die zulässigen Aktivitäten eines Produktberater 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 Produktberaters – die Zahl fünf (5) nicht übersteigt. Die Teilnehmer an derartigen Treffen müssen persönliche Bekannte des Produktberater sein oder persönliche Bekannte der am Treffen teilnehmenden persönlichen Bekannten des Produktberater. Diese Treffen müssen zuhause oder in einer öffentlichen Einrichtung stattfinden, jedoch nicht in einem privaten Hotelzimmer. Jede Kaltakquise-Techniken (Werbeanrufe bei Personen, die zuvor keine persönlichen Bekannten des anrufenden Produktberaters sind) sind in nicht erschlossenen Lokalen Märkten strengstens untersagt.
- B. Untersagte Aktivitäten in unerschlossenen Lokalen Märkten.**
1. Ein Produktberater darf Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens oder Produktmuster weder importieren, noch ihren Import, Verkauf, Gabe als Geschenk oder Verbreitung ermöglichen.
 2. Ein Produktberater 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 Produktberater 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 Produktberaters keine Bürger oder Einwohner nicht erschlossener Lokaler Märkte in einem Erschlossenen Offenen Markt anmelden oder dies mittels Produktberater-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 Körperschaft, Partnerschaft 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 eines Produktberaters für null und nichtig zu erklären.
 4. Ein Produktberater darf weder Geld noch anderes Entgelt annehmen, noch sich an irgendwelchen Finanztransaktionen mit einem potentiellen Produktberater beteiligen, der Einrichtungen mietet, vermietet oder kauft, mit dem Ziel, dort mit dem Unternehmen zusammenhängende Geschäfte zu promoten oder durchzuführen.
 5. Ein Produktberater darf keinerlei Aktivitäten promoten, ermöglichen oder ausführen, die jenseits der In diesem Richtlinien-Handbuch 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-Produktberaters müssen das US-Gesetz zur Verhinderung der Bestechung ausländischer Regierungen (FCPA) sowie alle ähnlichen oder gleichwertigen Gesetze in den lokalen Märkten einhalten. Eine vollständige Erklärung des FCPA finden Sie im dōTERRA-Handout im Menü 'Tools' der dōTERRA-Website. Eine Person oder Organisation macht sich des Verstoßes gegen das FCPA schuldig:
1. bei einer Zahlung, Angebot, Autorisierung oder dem Versprechen einer Geldzahlung oder Gewährung von wertvollen Dingen
 2. an einen Beamten einer ausländischen Regierung (einschl. 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. Keine exklusiven Lokalen Märkte oder Franchises.** Es gibt keine exklusiven Lokalen Märkte oder Franchises. Ein Produktberater ist berechtigt, überall in dem Land mit seinem Hauptwohnsitz geschäftlich zu agieren.
- E. Verbotene Lokale Märkte.** Das Unternehmen behält sich das Recht vor, gewisse Lokale Märkte

auszuweisen, in denen jedwedes Pre-Marketing Geschäftsgebaren ausdrücklich untersagt ist. Jeder Produktberater 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 Produktberater diese Aktivitäten ausführen möchte, kein verbotener Lokaler Markt ist. Ein Produktberater erhält eine Aufstellung aller verbotenen Lokalen Märkte, wenn der das Unternehmen diesbezüglich anruft.

F. Verstoß gegen die Internationale Richtlinie. Zusätzlich zu anderen, vom Unternehmen gestattete Rechtsmittel, kann einem Produktberater, 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 Produktberater hat im betroffenen Lokalen Markt keine Berechtigung für internationale Vertriebs-/Sponsoring rechte;
2. der Produktberater und seine Upline-Produktberaters kommen nicht für Boni in Frage, die vom Produktberater und seiner Downline-Organisation im entsprechenden Lokalen Markt generiert wurden;
3. Zusätzlich ist der Produktberater für einen Zeitraum von bis zu einem (1) Jahr in allen Märkten nicht berechtigt, die herkömmlicherweise den Produktberaters gewährten Privilegien zu genießen, wie z.B. Anerkennung bei Unternehmensveranstaltungen oder in Unternehmenspublikationen sowie den Erhalt von Materialien zur Anmeldung neuer Produktberaters vor der offiziellen Eröffnung jedes neuen Marktes.

Ein Produktberater, der aufgrund seiner Non-Compliance mit diesem Richtlinien-Handbuch 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 Produktberater übernimmt die alleinige Verantwortung zur Begleichung aller Einkommenssteuern für Selbständige basierend auf den Einnahmen als Produktberater von dōTERRA.

B. Umsatzsteuer. dōTERRA ist von Rechts wegen verpflichtet all ihre Verkäufe an ihre Produktberaters mit einer Mehrwertsteuer zu belegen. ICPS, deren Jahresumsatz (aus ihrer Vertriebspartnerschaft mit dōTERRA und allen anderen Geschäftsaktivitäten), sind Mehrwertsteuer-pflichtig und erheben dann auf ihre eigenen Produktverkäufe diese MwSt. Im Gegenzug können sie aber die MwSt., die Sie beim Kauf der Produkte vom Unternehmen wieder zurückfordern. Produktberaters sind dafür verantwortlich, herauszufinden, ob sie Mehrwertsteuer-pflichtig 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 Produktberaters vor Ansprüchen von Drittkunden wegen angeblicher Verletzungen aufgrund der Verwendung des Produkts oder Verletzungen wegen eines schadhaften Produktes verteidigen. Produktberaters müssen das Unternehmen unverzüglich schriftlich über so einen Anspruch informieren, spätestens jedoch zehn (10) Tage ab Datum des Anspruchsschreibens des Drittkunden bzgl. so einer angeblichen Verletzung. Geschieht dies nicht, entbindet sich das Unternehmen jeder Verpflichtung des Unternehmens in Bezug auf so einen

Anspruch. Produktberaters müssen dem Unternehmen gestatten, die alleinige Verteidigung solch eines Anspruchs zu übernehmen und dies in jeder Hinsicht nach ihrem alleinigen Ermessen zu tun, einschl. des Einsatzes und der Wahl des Rechtsbeistands als eine Bedingung der Verpflichtung des Unternehmens seine Produktberaters zu verteidigen.

B. Ausnahmen zu Schadenersatzleistungen gegenüber Produktberaters. Das Unternehmen ist in keiner Weise zu Schadenersatzleistungen gegenüber Produktberaters verpflichtet:

1. wenn der Produktberater sich nicht an den Vertrag gehalten und seine Pflichten und Beschränkungen respektiert hat, die den Vertrieb und/oder Verkauf der Produkte abdecken, oder
2. wenn der Produktberater das Produkt umgepackt, verändert oder falsch 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 sind, oder
3. wenn der Produktberater einen Anspruch ohne die schriftliche Genehmigung des Unternehmens zu regeln oder zu regeln versucht.

ABSCHNITT 17. Datenschutz und autorisierte Verwendung der Information eines Unabhängigen Produktberaters

A. Schutz der Daten von Unabhängigen Produktberatern: Als selbständige unabhängige Vertragsnehmer sind die Produktberaters selbst die Datenschützer aller personenbezogenen Daten, einschl. persönlicher Kundendaten, die sie im Laufe ihrer Geschäftsaktivitäten als Produktberaters verwalten. Produktberaters sind verantwortlich dafür, sicherzustellen, dass derartige personenbezogene Daten in vollständiger Übereinstimmung mit allen anwendbaren Datenschutzbestimmungen, einschl. der Allgemeinen Datenschutzgrundverordnung der EU 2016/679 verarbeitet, aufbewahrt und vernichtet werden. Das bedeutet u.a. auch folgende Verantwortlichkeiten:

1. Ausführung all ihrer Pflichten gemäß geltender Datenschutzgesetze, einschl. Verpflichtungen bzgl. Datensicherheit und Vertraulichkeit;
2. Sicherstellung, dass alle Personen, deren Daten man hat, hinsichtlich der Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten angemessen informiert werden, einschl. der Weiterleitung ihrer personenbezogenen Daten an das Unternehmen;
3. Sicherstellung, dass eine rechtliche Grundlage für die Verarbeitung von personenbezogenen Daten vorliegt, einschl. der Weiterleitung der personenbezogenen Daten an das Unternehmen sowie das Einholen der Zustimmung aller Personen, deren Daten man hat, zur Verarbeitung ihrer personenbezogenen Daten, wenn dies von den geltenden Datenschutzbestimmungen gefordert wird;
4. Sicherstellung, dass alle Personen, deren Daten man hat, 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 Daten Verarbeitern, mit denen zur Verarbeitung personenbezogener Dateien in ihrem Auftrag zusammengearbeitet wird, eine schriftliche Vereinbarung
6. Implementierung geeigneter technischer und organisatorischer Maßnahmen zur Sicherstellung und Ermöglichung eines Beweises, 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 Advocates verarbeiteten personenbezogenen Daten in Zusammenhang mit ihren Tätigkeiten als Wellness Advocates auswirkt;

8. vollständige Kooperation mit dem Unternehmen bei allen angemessenen und rechtmäßigen Bemühungen einen solchen Verstoß gegen personenbezogene Daten zu vermeiden, abzuschwächen oder bereinigen, und
 9. die Implementierung und Bereitstellung angemessenen Schutzes im Falle einer Übertragung der personenbezogenen Daten außerhalb der EEA, wie von geltenden Datenschutzbestimmungen gefordert.
- B. Wellness Advocate Listen.** Die Listen der Produktberaters und aller daraus erzeugten Kontakte („Listen“) sind vertrauliches Eigentum 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 Produktberater-Informationen vor und kann nach Ermessen des Unternehmens auch verweigert werden.
- C. Vertraulichkeit der Listen.** Produktberaters, die Zugriff auf die Listen haben, erklären sich mit der vertraulichen und geschützten Natur dieser Mailinglisten 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. Sie erklären sich des Weiteren damit einverstanden, dass alle Information das Eigentum des Unternehmens ist und dass jedes Material, das den Produktberaters zur Verfügung gestellt wird, in dem auf das Unternehmen und seine Programme verwiesen wird, nur mit der vorigen schriftlichen Zustimmung des Unternehmens bei jedem separaten Angebot derart zur Verfügung gestellt wird.
- D. Spezifische Listen.** Das Unternehmen stellt den Produktberaters (im Kontext der Listen im Folgenden „Empfänger“ genannt) einen einzigartig 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.
- E. Nutzungseinschränkungen.** Diese 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 und exklusive Lizenzvereinbarung zwischen dem Empfänger und dem Unternehmen darstellt.
- F. Listen gehören dem Unternehmen.** Diese Listen bleiben zu jeder Zeit und immer das ausschließliche Eigentum des Unternehmens, das zu jeder Zeit und nach seinem alleinigen Ermessen diese Listen zurückfordern und wider in ihren Besitz bringen kann. Dementsprechend erklärt sich jeder Produktberater einverstanden:
1. alle Listen oder Teile davon vertraulich zu behandeln und keinen Dritten gegenüber offenzulegen, einschl., aber nicht beschränkt auf, bestehende Produktberaters, 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-Produktberaters zu identifizieren und für andere kommerzielle Möglichkeiten und Tätigkeiten (ab)zuwerben;
 3. dass jede Verwendung oder Offenlegung der Listen außerhalb der hierin autorisierten Art und Weise, oder zum Vorteil eines Dritten, einen Missbrauch, Veruntreuung und eine Verletzung der Lizenzvereinbarung des Empfängers darstellt, was für das Unternehmen zu irreparablen Schaden führt.
 4. dass, bei jedweder Verletzung im Rahmen dieses Paragraphen, sich der Empfänger eines Unterlassungsanspruchs als geeignetes Rechtsmittel gegen so eine Verwendung unter geltendem nationalen oder regionalen 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.

- G. 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 diesem Richtlinien-Handbuch dargelegt, macht dōTERRA keinerlei explizite oder implizite Zusicherungen und Garantien in Bezug auf dōTERRA-Produkte, was auch ihren Zustand, Marktfähigkeit und Eignung für einen bestimmten Zweck oder eine Verwendung durch Produktberaters betrifft. Das Unternehmen übernimmt keine Haftung für:

- A. irgendwelche speziellen, mittelbare, Neben-, Straf- oder Folgeschäden oder Verluste, die aus dem Betrieb oder der Verwendung der Produkte entstehen oder damit zusammenhängen, einschl. für alle Verluste oder Schäden, die aus Verlust von Einnahmen oder Gewinnen, der Unmöglichkeit Ersparnisse oder andere Vorteile zu erwirtschaften, Schaden an Ausrüstung sowie Forderungen gegenüber dem Produktberater durch Dritte, selbst wenn das Unternehmen über die Möglichkeit derartiger Schäden in Kenntnis gesetzt wurde;
- B. Schäden (ganz egal welcher Art) aufgrund jedweder Verzögerung oder Versagens des Unternehmens, seinen vertraglichen Verpflichtungen aufgrund eines Grundes außerhalb seiner vertretbaren Kontrolle nachzukommen, oder
- C. Forderungen, die im Rahmen eines Gerichtsverfahrens mehr als ein (1) Jahr nach dem angeblichen Vorfall gegenüber dem Unternehmen durchgesetzt werden. Ungeachtet jeder anderen Bestimmung dieses Vertrags, übersteigt die Gesamthaftung des Unternehmens hierunter nicht die vom Unternehmen tatsächlich gemäß den Bedingungen dieses Vertrags erhaltenen Beträge.
- D. Das Unternehmen beschränkt oder schließt seine Haftung nicht aus bei Tod oder Personenschaden infolge seiner Nachlässigkeit sowie jede andere Haftung, die von Rechts wegen nicht ausgeschlossen oder beschränkt werden kann. Alle Bestimmungen dieses Vertrags unterliegen diesem Paragraphen D.

ABSCHNITT 19. Disziplinarmaßnahmen

- A. **Nach Leistung bedingte Rechte.** Die Rechte eines Produktberaters im Rahmen dieses Vertrags hängen ab und unterliegen der fortlaufenden Leistung des Produktberaters in Übereinstimmung mit den Bestimmungen dieses Vertrags. Sollte ein Produktberater seinen, so wie in diesem Vertrag dargelegten Verpflichtungen nicht mehr nachkommen, erlöschen die Rechte des Produktberaters. Das Unternehmen kann die fehlende Leistung eines Produktberaters in Gänze oder in Teilen entschuldigen, ohne damit auf seine Rechte und Rechtsmittel im Rahmen dieses Vertrags zu verzichten.
- B. **Mögliche Disziplinarmaßnahmen.** Sollte ein Produktberater gegen irgendeine Bestimmung des Vertrags verstoßen oder illegales, betrügerisches, täuschendes oder unethisches Geschäftsgebahren an den Tag legen, kann dōTERRA in seinem alleinigen Ermessen, jede Disziplinarmaßnahme ergreifen, die dem Unternehmen als angemessen erscheint. Die möglichen Disziplinarmaßnahmen sind:
 - 1. Mündliche und/oder schriftliche Warnung oder Abmahnung des Produktberaters;

2. Genaue Überwachung des Gebarens des Produktberaters über einen bestimmten Zeitraum zur Sicherstellung der Ausübung seiner vertraglichen Pflichten;
 3. Aufforderung dem Unternehmen noch zusätzliche Zusicherungen zur Verfügung zu stellen, dass die Leistung des Produktberaters in vollkommenem Einklang mit dem Vertrag ist. Weitere Zusicherungen können ggf. die Aufforderung umfassen, der Produktberater möge gewisse Handlungen unternehmen, um seine Nicht-Leistung abzuschwächen oder zu korrigieren.
 4. Entzug oder Aussetzung von Privilegien, die vom Unternehmen von Zeit zu Zeit gewährt werden oder Beendigung der Ausübung der Pflichten des Unternehmens im Rahmen dieses Vertrags, einschl., aber nicht beschränkt auf Auszeichnungen, Anerkennung bei Unternehmensveranstaltungen oder in Unternehmenspublikationen, Teilnahme an vom Unternehmen gesponserten Veranstaltungen, Platzierung von Produktbestellungen, Beförderung innerhalb des Vergütungsplans, Zugang zu Unternehmensinformation und Forschung oder die Teilnahme des Produktberaters an anderen Unternehmensprogrammen oder Möglichkeiten.
 5. Einstellung oder Einschränkung der Auszahlung von Boni aller oder von Teilen der Verkäufe des Produktberaters oder seiner Organisation;
 6. Neuzordnung der gesamten oder von Teilen der Organisation des Produktberaters;
 7. Anpassung des Status des Produktberaters;
 8. Sperrung des Produktberaters, was zu einer Kündigung oder einer Wiedermöglichkeit unter Bedingungen oder Einschränkungen führen kann;
 9. Beendigung der Vertriebspartnerschaft des Produktberaters und
 10. Anstrengung eines Unterlassungsanspruchs oder anderer gesetzlich vorhandener Rechtsmittel.
- C. Untersuchung.** Wenn dōTERRA eine angebliche Verletzung dieses Vertrags untersucht, findet das folgende Verfahren seine Anwendung:
1. Entweder wird der Produktberater vom Unternehmen diesbezüglich mündlich informiert und/oder das Unternehmen schickt ihm eine schriftliche Benachrichtigung bzgl. der angeblichen Vertragsverletzung. Jeder Produktberater erklärt sich einverstanden, dass die Beziehung zwischen einem Produktberater und dem Unternehmen ausschließlich vertraglicher Natur ist. Dementsprechend wird das Unternehmen jeden Anspruch eines Produktberaters, dass die Beziehung quasi-vertraglich ist oder gewesen ist, stillschweigend aus einer fortlaufenden Praxis oder Handlungsverlaufs zustande gekommen ist, mündlich durch einen Mitarbeiter des Unternehmens in Widerspruch mit den Bedingungen dieses Vertrags autorisiert wurde oder auf sonst irgendeine Weise in der Tat implizit ist, weder nachkommen noch anerkennen.
 2. In dem Fall, dass eine schriftliche Mitteilung verschickt wird, gewährt das Unternehmen dem Produktberater zehn (10) Arbeitstage ab Absende Datum der Mitteilung, während denen der Produktberater dem Unternehmen alle Informationen zur Prüfung vorzulegen hat, die den Vorfall betreffen. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jede Aktivität (z.B. Platzierung von Bestellungen, Sponsoring, Modifizierung von Produktberater-Information, Erhalt von Boni, usw.) durch die betroffene Vertriebspartnerschaft von dem Zeitpunkt, an dem die Mitteilung verschickt wurde, bis zur Bekanntgabe der endgültigen Entscheidung durch das Unternehmen, zu untersagen.
 3. Auf Basis jeder aus zusätzlichen Quellen und durch die Untersuchung des Unternehmens aller Aussagen und Fakten erhaltenen Informationen, zusammen mit den dem Unternehmen während der Antwortfrist gegebenen Informationen, kommt das Unternehmen dann zu einer endgültigen Entscheidung bzgl. des angemessenen Rechtsmittels, was auch die Kündigung des Vertrags mit dem Produktberater bedeuten kann. Der Produktberater wird vom Unternehmen unverzüglich über eine entsprechende Entscheidung informiert. Alle Rechtsmittel werden ab dem Zeitpunkt rechtskräftig, an dem die Mitteilung über die Entscheidung des Unternehmens verschickt wird.
 4. Zusätzliche Informationen, die das Widerspruchsverfahren gegen eine Entscheidung des

Unternehmens umreißen sowie die darin vermerkte Unternehmensrichtlinie zur Streitschlichtung, werden auf Anfrage vom Unternehmen zur Verfügung gestellt.

- D. Freiwillige Beendigung.** Ein Produktberater kann den Vertrag jederzeit und aus welchem Grund auch immer beenden. Dazu muss er dem Unternehmen eine diesbezügliche schriftliche Absichtserklärung 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 Produktberater anmelden, wenn diese Person ein Produktberater des Premier-Rangs oder darunter war. Hat der betreffende Produktberater den Silver-Rang oder höher erreicht, muss er zwölf (12) Monate warten, bevor er sich wieder bei dōTERRA als Produktberater anmelden darf. Aktivität umfasst, ist jedoch nicht beschränkt auf, Produkteinkäufe, Rekrutierung anderer Produktberaters oder Erwerb eines Bonus. Alle Verpflichtungen im Hinblick auf die Vertraulichkeit von Informationen und des Produktberater-Netzwerks bestehen auch nach der Beendigung eines Vertrags weiter, einschl. aber nicht beschränkt auf die in umrissenen Pflichten, und
- E. Freiwillige Beendigung.** Beendet ein Produktberater seinen Vertrag freiwillig, 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 Produktberater vorbei an und erlaubt somit maximale Auszahlung.
- F. Inaktivität.** Eine Vertriebspartnerschaft kann vom Unternehmen beendet werden, wenn sie nicht Aktiv ist oder wenn die jährliche Verlängerungsgebühr nicht bezahlt wurde.
- G. Mitantragssteller sind durch Vertriebspartnerschaft gebunden.** Jede Handlung eines Teilnehmers oder Mitantragstellers einer Vertriebspartnerschaft oder Ehepartners oder Partners eines Produktberaters ist der Vertriebspartnerschaft und allen Rechtsmitteln, einschl. Beendigung des Vertrags, zurechenbar, die diese Handlung erforderlich macht und wird auf die Vertriebspartnerschaft allgemein angewendet.
- H. Zeitbeschränkung der gemachten Forderungen.** Das Unternehmen prüft keine Verstöße gegen die Geschäftsbedingungen dieses Vertrags, über die es nicht binnen zwei (2) Jahren nach Vorfall des angeblichen Verstoßes informiert wird. Wird ein Vertragsverstoß nicht innerhalb dieser zwei (2) Jahre gemeldet, wird das Unternehmen die Vorwürfe nicht verfolgen, um zu verhindern, dass verjährte Ansprüche die fortlaufenden Geschäftsaktivitäten der Vertriebspartnerschaften stören und unterbrechen. Alle Meldungen von Verstößen müssen schriftlich ausgefertigt und an die Rechtsabteilung von dōTERRA geschickt werden.
- I. Maßnahme gegen einen Unabhängigen Produktberater.** Das Unternehmen kann gegen einen Produktberater Maßnahmen ergreifen, so wie in diesem Richtlinien-Handbuch und an anderer Stelle im Vertrag dargelegt, wenn das Unternehmen nach seinem alleinigen Ermessen entscheidet, dass das Gebaren des Produktberaters oder das Gebaren eines Teilnehmers in der Vertriebspartnerschaft dem Vertriebsnetzwerk oder dem Unternehmen abträglich ist, beides stört oder dem Wohlergehen oder Ruf von Vertriebsnetzwerk oder Unternehmen Schaden zufügt.
- J. Wenn ein Produktberater diese Vereinbarung unter.... Abschnitt 1.D binnen vierzehn (14) Tagen nach seinem Eintritt aufkündigt:**
1. kann der Produktberater vom Unternehmen verlangen, ihm binnen vierzehn (14) Tagen alle etwaigen Gelder zurückzuerstatten, die der Produktberater dem Unternehmen oder irgendwelchen seiner anderen Produktberaters im Zusammenhang mit der Teilnahme des Produktberaters an diesem Handelssystem oder irgendwelchen anderen Produktberaters in Übereinstimmung mit den Provisionen dieses Handelssystems bezahlt hat;
 2. kann der Produktberater an die ausgewiesene Adresse des Unternehmens binnen Abschnitt 1.D einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum alle Waren zurückgeben, die der Produktberater

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;

3. kann der Produktberater innerhalb dieses 14-tägigen Zeitraums alle Dienstleistungen stornieren, die er im Rahmen dieses Handelssystems bestellt hat und kann alle Gelder, die er für derartige Dienstleistungen bereits bezahlt hat, zurückerhalten, vorausgesetzt, dass der Produktberater keinerlei dieser Dienstleistungen bereits erhalten hat.
- K. Um Gelder, die in Übereinstimmung mit Abschnitt 1.J.1... J.2 und ...J.3 bezahlt wurden, muss der Produktberater 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 Produktberater binnen Abschnitt 1.D einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum einen Rechtsanspruch hat. Um die für Waren unter ... Abschnitt 1.J.2 bezahlten Gelder zurückzuerhalten, muss der Produktberater dem Unternehmen diese Waren binnen einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum an die in... ausgewiesenen Unternehmensadresse zurückschicken. Abschnitt 1.D Die Kosten für die Rücksendung gehen zu Lasten des Produktberaters. Die in Bezug auf diese Waren bezahlten Gelder sind bei Lieferung der Waren an den Produktberater zurückzuzahlen oder unverzüglich, wenn die Waren noch nicht an den Produktberater ausgeliefert wurden.
- L. Wenn der Produktberater schriftlich erklärt, dass er diese Vereinbarung später als vierzehn (14) Tage nachdem er sie unterzeichnet hat, kündigen will, kann der Produktberater 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 Produktberater 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 Produktberaters 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 Produktberaters.
- M. Das Unternehmen kann diese Vereinbarung jederzeit durch eine entsprechende Mitteilung an den Produktberater kündigen. Kündigt das Unternehmen diese Vereinbarung, kann der Produktberater dem Unternehmen alle Waren, die er im Rahmen des Handelssystems innerhalb von neunzig (90) Tagen vor einer solchen Kündigung gekauft hat und die unverkauft sind, zurückgeben. Nur dann erhält er eine Kompletterstattung des Kaufpreises (inkl. MwSt.), den der Produktberater für sie bezahlt hat, zusammen mit allen Kosten, die dem Produktberater für die Rücksendung der Waren an das Unternehmen entstanden sind.
- N. Kündigt einer der beiden Parteien diese Vereinbarung, kann der Produktberater 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 einer solchen Kündigung gekauft hat und die unverkauft sind, zurückgeben. Nur dann 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 Produktberater in Bezug auf diese Waren erhalten hat;
 - (ii) jedes vom Produktberater dem Unternehmen auf jedweden Konto noch geschuldeten Betrags
 - (iii) einer angemessenen Bearbeitungsgebühr, die ggf. die Kosten für eine Neuverpackung der zurückgegebenen Waren für einen Wiederverkauf abdeckt, vorausgesetzt, dass:
 - (i) diese Waren vom Produktberater nicht in Verletzung dieser Vereinbarung gekauft oder erworben wurden;

- (ii) der Produktberater diese Waren spätestens vierzehn (14) Tage nach Kündigungsdatum unbenutzt und in einem kommerziell weiter verkaufbaren Zustand an das Unternehmen zurückschickt
 - (iii) das Unternehmen den Produktberater 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 dieses § N nicht unterliegen.
- O. Um die für Waren bezahlten Gelder in Übereinstimmung hiermit zurückzuerhalten, muss der Produktberater dem Unternehmen diese Waren binnen einundzwanzig (21) Tagen ab Kündigungsdatum an die in... ausgewiesene Unternehmensadresse zurückschicken. Abschnitt 1.Die Frachtkosten gehen zu Lasten des Unternehmens. Der Einkaufspreis ist bei Lieferung der Waren an den Produktberater zurückzuzahlen oder unverzüglich, wenn die Waren noch im Unternehmen sind.
- P. Wird diese Vereinbarung aus irgendeinem Grund gekündigt, besitzt der Produktberater das Recht von allen zukünftigen vertraglichen Verbindlichkeiten dem Unternehmen gegenüber in Zusammenhang mit diesem Handelssystem entbunden zu werden, mit Ausnahme von: (a) Verbindlichkeiten im Zshg. mit dem Produktberater geleisteten Zahlungen unter Verträgen, die der Produktberater für das Unternehmen abgeschlossen hat (falls zutreffend) und (b) jede Verbindlichkeit den Preis für alle Waren oder Dienstleistungen zu bezahlen, die der Produktberater vom Unternehmen erhalten hat und wo der Produktberater die Waren in Übereinstimmung hiermit nicht ans Unternehmen zurückgegeben hat sowie (c) alle Bestimmungen des Vertrags, die nach Kündigung mit Wettbewerb mit dem Geschäft des Unternehmens zu tun haben und die auch nach Kündigungsdatum dieser Vereinbarung noch rechtskräftig bleiben.
- Q. Die hier vorstehenden Paragraphen Plagen die gesetzlichen Rechte des Produktberaters bei Kündigung oder Beendigung des Vertrags fest. Sollten irgendwelche anderen Bestimmungen des Vertrags dem Produktberater vorteilhaftere Rechte bei dem anwendbaren Kündigungsvorfall an die Hand geben, ist der Produktberater berechtigt, diese vorteilhafteren Rechte auszuüben.

ABSCHNITT 20. Vertragsänderungen

- A. **Änderungen/Ergänzungen via Benachrichtigung von dreißig (30) Tagen.** dōTERRA behält sich ausdrücklich das Recht vor, diesen Vertrag und/oder den Vergütungsplan zu ändern/zu ergänzen. Dies muss dreißig (30) Tage zuvor schriftlich in Unternehmenspublikationen, durch separates Mailing oder in Online-Publikationen auf der/den Unternehmens-Website(s) angekündigt werden, vorausgesetzt, das Unternehmen informiert den Produktberater mind. 60 Tage zuvor schriftlich über etwaige Änderungen/Ergänzungen seiner finanziellen Verpflichtungen. Produktberaters erklären sich damit einverstanden, dass dreißig (30) Tage (oder ggf. sechzig (60) Tage) nach Veröffentlichung solch einer Mitteilung jede Änderung/Ergänzung/Modifikation wirksam und automatisch zu einem Teil des Vertrags und/oder Vergütungsplans zwischen dem Unternehmen und seinen Produktberaters wird und zwar in Form einer rechtswirksamen und bindenden Bestimmung. Indem der Produktberater, nachdem die Ergänzungen oder Änderungen wirksam geworden sind, weiterhin als Produktberater agiert oder weiterhin eine Aktivität im Rahmen der Vertriebspartnerschaft ausübt, einschl. des Kaufs von Produkten, der Rekrutierung anderer Produktberaters oder dem Erwerb von Boni, erklärt der Produktberater sich mit den neuen Bestimmungen des Vertrags und/oder des Vergütungsplans einverstanden.
- B. **Änderungen/Ergänzungen sind für unabhängige Produktberater bindend.** Alle Änderungen/Ergänzungen dieses Richtlinien-Handbuchs, des Vertrags und/oder des Vergütungsplans sind ab Benachrichtigung über solche Änderungen/Ergänzungen via jedes der offiziellen Kommunikationskanäle von dōTERRA, einschl. der Unternehmens-Website, via E-Mails, Newsletters oder andere Veröffentlichungen oder per Briefpost an den Produktberater für den Produktberater bindend, vorausgesetzt das Unternehmen informiert den Produktberater mind. 60 Tage zuvor schriftlich über etwaige Änderungen/Ergänzungen seiner finanziellen Verpflichtungen. Durch die Bestellung von Produkten oder die Annahme von Bonuszahlungen bestätigt ein Produktberater seine fortlaufende Akzeptanz dieses Vertrags samt aller Änderungen/Ergänzungen sowie die Vereinbarung, dass er durch diesen Vertrag gebunden ist.

ABSCHNITT 21. Rechtsnachfolger und Ansprüche

- A. Verbindliche Wirkungen und fortlaufende Vorteile.** Dieser Vertrag ist bindend bei und tritt in Kraft zum Vorteil seiner beiden Vertragsparteien sowie ihrer entsprechenden Rechtsnachfolger und Zessionäre.
- B. Übertragung einer Vertriebspartnerschaft-Position.** Außer in diesem Richtlinien-Handbuch anderweitig vermerkt, darf ein Produktberater seine Vertriebspartnerschafts-Vermögenswerte auf eine Art und Weise veräußern, verkaufen, übertragen oder sonst irgendwie abtreten, wie es in diesem Vertrag und per geltendem Recht gestattet ist (einschl. Verkauf, Schenkung oder Nachlass), dies jedoch nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung des Unternehmens. Alle Vermögenswerte, die die Form von Kompensationsansprüchen oder der Erfüllung vertraglicher Pflichten vom oder durch das Unternehmen annehmen, werden in den Unternehmensdokumenten solange nicht als Vermögenswerte des Erwerbers betrachtet, bis das Unternehmen von der Übertragung schriftlich benachrichtigt wurde und ihre schriftliche Zustimmung dazu abgegeben hat. Die übertragene Vertriebspartnerschaft unterliegt allen Abhilfemaßnahmen im Rahmen dieses Vertrags, die ggf. noch vor der Übertragung entstanden sind.
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, KTP-Punkte und Registrierungsdatum von der Vertriebspartnerschaft aufbewahrt werden.
 2. Zum Zweck der Wiederanmeldung als Produktberater, wird eine Schenkung, Verkauf, Übertragung oder Abtretung im Hinblick auf den Übertragenden als seine Beendigung/Kündigung gewertet. Anders gesagt: Jeder Produktberater der seine Vertriebspartnerschaft schenkt, verkauft, abtritt oder sonst irgendwie überträgt, muss sechs (6) Monate (bei Premier-Rang oder tiefer) oder zwölf (12) Monate (bei Silver -ang 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 Produktberater kein ihm durch diesen Vertrag übertragenes Recht an irgendeine Einzelperson oder juristische Person verkaufen, abtreten oder sonst irgendwie übertragen. Ein Produktberater 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 Produktberater als Teil seiner Vertriebspartnerschaft arbeitet, darf dies nur unter direkter Aufsicht des Produktberaters tun.
- C. Nachfolge der Vertriebspartnerschaft.** Für den Fall, dass ein Produktberater verstirbt oder arbeitsunfähig wird, geht die Organisation dieses Produktberaters auf seine, gemäß geltenden Rechts; rechtlichen Nachfolger über. Nachfolger müssen das Unternehmen unverzüglich schriftlich über so eine Nachfolge informieren und die diesbezüglich ordnungsgemäße Dokumentation vorlegen.
- D. Betrieb der Vertriebspartnerschaft während der Rechtsnachfolge.** Während des Zeitraums, in dem eine Trennung oder Auflösung der Einheit ausstehend ist, müssen die Beteiligten eines der folgenden Betriebsverfahren 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 autorisieren, 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 Produktberaters bezahlt werden oder im Namen der Einheit, die abgespalten werden soll, was

beide Seiten unabhängig untereinander vereinbaren können.

- E. Vertriebspartnerschaften sind unteilbar.** Die Organisation von sich abspaltenden Ehepartnern oder einer sich auflösenden Geschäftseinheit wird unter keinen Umständen geteilt. Ganz ähnlich wird das Unternehmen keinerlei Bonusschecks zwischen sich abspaltenden Ehepartnern oder Produktberatern sich auflösender Einheiten aufteilen. Das Unternehmen erkennt nur eine Organisation an und stellt pro Vertriebspartnerschaft und pro Bonuszyklus nur einen Bonusscheck aus. Diese Schecks müssen immer auf dieselbe Einzelperson oder Einheit ausgestellt sein. Im Falle, dass die Beteiligten an einem Scheidungs- oder Auflösungsverfahren einen Streit bzgl. der Verfügung von Boni und den Eigentumsverhältnissen des Geschäfts nicht belegen können, wird der Produktberater unwillkürlich gelöscht.
- F. Gerichtsverfahren.** Produktberatern mit einem Gerichtsverfahren bzgl. der Eigentumsverhältnisse oder Verwaltung einer Vertriebspartnerschaft sind verpflichtet, das Gericht darüber zu informieren, dass die Vertriebspartnerschaft unteilbar ist und dass das Unternehmen eine Organisation oder Bonusschecks nicht aufteilen wird. Der endgültige Bescheid muss das Eigentumsverhältnis der Vertriebspartnerschaft ausdrücklich zuordnen.
- G. Wartezeit bis zur erneuten Anmeldung.** Hat eine ehemaliger Ehepartner oder ein Produktberater einer ehemaligen Einheit alle Rechte an seiner ursprünglichen Vertriebspartnerschaft komplett abgetreten, steht es ihm danach frei, sich bei jedem Sponsor seiner Wahr einzuschreiben, solange er die für so Abschnitt 1.B.2 einen Fall festgeschriebenen Voraussetzungen der Wartezeit einhält. Der ehemalige Ehepartner oder Partner hat jedoch keinerlei Rechte gegenüber jedwedem Produktberater in seiner ehemaligen Organisation oder gegenüber ehemaligen Kunden mehr. Er muss jetzt ein neues Geschäft auf ganz genau die gleiche Art und Weise aufbauen, wie es jeder komplett neue Produktberater aut. tun würde.

ABSCHNITT 22. Sonstiges

A. Verzichtserklärung

Die Verzichtserklärung von dōTERRA hinsichtlich der Verletzung jeder Bestimmung des Vertrags seitens eines Produktberaters 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 Produktberater im Hinblick auf alle in diesem Vertrag angesprochenen Angelegenheiten und ersetzt alle vorherigen und aktuellen Vereinbarungen oder Übereinkünfte (sowohl mündlich als auch schriftlich) zwischen beiden Beteiligten. Dieser Vertrag setzt alle vorherigen Aufzeichnungen, Memoranden, Darstellungen, Besprechungen und Beschreibungen in Bezug auf den Gegenstand dieses Vertrags außer Kraft. Dieser Vertrag darf nur so verändert oder ergänzt werden, wie es in diesem Vertragswerk dargelegt ist. Der Existenz dieses Vertrags darf nicht durch Beweis einer angeblich vorherigen oder aktuellen mündlichen oder schriftlichen Vereinbarung widersprochen werden.
2. Sollte es zu Abweichungen zwischen den Bestimmungen dieses Vertrags und den gegenüber einem Produktberater von einem Mitarbeiter gemachten mündlichen Darstellungen kommen, haben die ausdrücklichen schriftlichen Bedingungen und Voraussetzungen 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, einschl. 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, hindert nichts in diesem Vertrag dōTERRA daran, sich an irgendein Gericht zu wenden und von ihm einen Pfändungsbefehl, eine einstweilige Unterlassung, eine einstweilige oder dauerhafte Verfügung, oder andere verfügbare Rechtsmittel zu erhalten, um die Interessen von dōTERRA zu wahren und zu schützen und zwar vor, während oder nach Einreichung eines Schlichtungsverfahrens oder anderer Verfahren oder wenn eine Entscheidung oder Schiedsspruch in Zshg. mit einem Schiedsverfahren oder anderem Verfahren noch ausstehen. Geltendes Recht dieses Vertrags ist das materielle Recht des Wohnsitzes des Produktberaters.

- D. Gerichtsverfahren und Ansprüche.** Zum Schutze von dōTERRA, seinen Vermögenswerten und seinem Ruf vor Forderungen oder Streitigkeiten durch externe Dritte (nicht-Produktberaters), verlangt das Unternehmen, dass, falls ein Produktberater einer Verletzung jedweden Eigentumsrechts eines externen Dritten (der kein Produktberater ist), als Folge irgendeines der Eigentumswerte des Unternehmens beschuldigt wird oder wenn gegen einen Produktberater irgendeine Forderung oder Gerichtsverfahren im Zshg. 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 Produktberater 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 (einschl., aber nicht beschränkt auf die Kontrolle jedes damit zusammenhängenden Rechtsstreits oder Einigungsgespräche), um sich als Unternehmen, seinen Ruf und sein materielles und immaterielles Eigentum zu schützen. Der Produktberater darf ohne ausdrückliche Zustimmung des Unternehmens keinerlei mit dieser Forderung oder Rechtsstreit zusammenhängende Maßnahme ergreifen. Diese Zustimmung darf ihrerseits nicht unzumutbar lange zurückgehalten werden.
- E. Verjährung.** Der Produktberater erklärt sich einverstanden, dass ungeachtet jedweder gegenteiligen Verjährungsfrist, jede Forderung oder Maßnahme, die er gegenüber dōTERRA im Hinblick auf jedweden Akt oder Unterlassung bzgl. des Vertrags geltend machen möchte, innerhalb eines (1) Jahres ab dem Zeitpunkt des angeblichen Akts oder Unterlassung, der der Grund für diese Forderung oder Maßnahme war, geltend gemacht werden muss. Wird so eine Maßnahme nicht innerhalb des zulässigen Zeitraums vorgebracht, gilt dies als Barriere gegen alle Forderungen gegenüber dōTERRA für so einen Akt oder Unterlassung. Der Produktberater verzichtet auf jedwede Ansprüche oder Rechte, für die etwaige andere Verjährungsfristen gelten.
- F. Abtrennung.** Jede Bestimmung dieses Vertrags, die verboten, juristisch ungültig oder sonst irgendwie in einer Gerichtsbarkeit nicht durchsetzbar ist, ist nur in dem Ausmaß des Verbots, der Ungültigkeit oder der in einer Gerichtsbarkeit nicht Durchsetzbarkeit unwirksam und das auch nur in dieser Gerichtsbarkeit. Jede Bestimmung dieses Vertrags, die verboten, juristisch ungültig oder sonst irgendwie nicht durchsetzbar ist, macht alle anderen Bestimmungen des Vertrags weder ungültig noch nicht durchsetzbar. Diese Bestimmung des Vertrags wird zudem in einer anderen Gerichtsbarkeit nicht automatisch ebenfalls ungültig oder nicht durchsetzbar.
- G. 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.
- H. Überschriften.** Die Überschriften dieses Vertrags dienen nur der Bequemlichkeit und als Verweise und schränken keinerlei Bedingungen oder Bestimmungen dieses Vertrags ein oder wirken sich sonst irgendwie auf diese aus.
- I. Mitteilungen.** Außer anderweitig in diesem Vertrag vermerkt, muss jede Mitteilung oder andere Kommunikation, deren Bereitstellung im Rahmen dieses Vertrags verlangt oder gestattet wird, in Schriftform erfolgen und muss persönlich abgegeben, per Fax übermittelt oder per Briefpost, Einschreiben oder Eilbrief und mit im Voraus bezahltem Porto geschickt werden. Außer anderweitig in diesem Vertrag vermerkt, gelten Mitteilungen dann als überbracht, wenn sie persönlich

abgegeben oder im Falle von Fax, am nächsten Tag nach dem Faxen, oder im Falle von Briefpost fünf Tage nach dem Poststempel an die Adresse des Hauptsitzes des Unternehmens oder an die Adresse des Produktberaters, wie sie im Vereinbarungsformular für Unabhängige Produkt-Berater (Produktberaters) angegeben wurde, eingegangen sind, es sei denn dem Unternehmen liegt eine Adressänderungsmitteilung vor. Das Unternehmen ist berechtigt, als Alternativmethode für Mitteilungen an Produktberaters im Rahmen dieses Paragraphen, auch Mailer, Unternehmens-Websites oder andere normale Kommunikationskanäle zu benutzen.