

Deutschland

Aktualisierungen des Richtlinienhandbuchs zum dōTERRA Vergütungsplan Abschnitte 2 und 10 Mit Inkrafttretung zum 1. Juni 2025

ABSCHNITT 2. Allgemeine Definitionen

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

Downline: Eine andere Bezeichnung für Vertriebsstrukturorganisation.

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

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

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

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

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

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

Registrierungsstellen eingetragen ist oder nicht.

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

Unternehmensprogramme, kostenfrei zur Verfügung stellt. Die jährliche Servicegebühr deckt zudem auch die Kosten aller Direkt-Mailings des Unternehmens ab.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Sponsor).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ABSCHNITT 10. Vergütungsplan

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

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

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

Definitionen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Teamwachstumsvolumen (TGV): Die Summe der PV, die in einem monatlichen Vergütungszeitraum an neue oder reaktivierte eingeschriebene Personen innerhalb der vom Wellness-Botschafter ausgewiesenen Sponsor-Stufe in den vorangegangenen zwölf (12) monatlichen Vergütungszeiträumen verkauft wurden.

Das PV im Monat der Ersteintragung oder der Reaktivierung einer eingeschriebenen Person ist nicht im TGV enthalten. Der Monat der eingeschriebenen Person eines Wellness-Botschafters wird vom Unternehmen zum Zeitpunkt der Bonus- und Vergütungsberechnung durch das Unternehmen festgelegt. Das TGV schließt den Komprimierungsumsatz oder die mit Produktguthaben eingelösten Produkte nicht ein.

Fast Start

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



Abbildung 1

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

Power-of-Three-Bonus

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

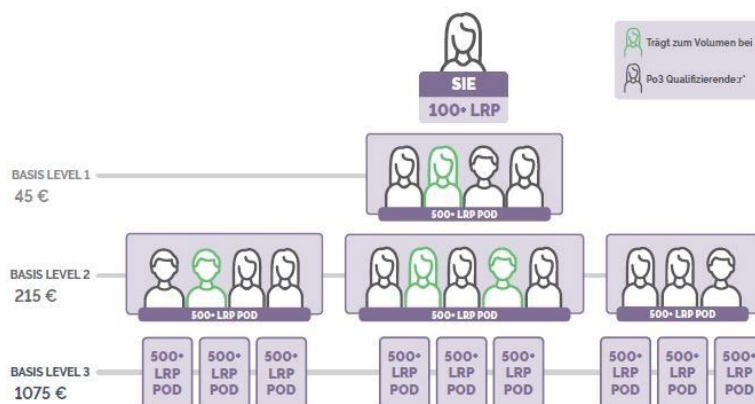


Abbildung 2

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

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

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

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

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

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

Unilevel-Bonus

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



Abbildung 3

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

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

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

Um den vollen Prozentsatz der niedrigsten zwei Stufen des Unilevel-Bonus zu erhalten, müssen Wellness-Botschafter der Ränge Elite bis Gold die folgenden TGV-Schwellenwerte in jedem monatlichen

Vergütungszeitraum erreichen: Elites müssen mindestens ein PV von 100 durch einen persönlich eingeschriebenen Wellness-Botschafter oder Vorteilskunden und mindestens ein TGV von 300 innerhalb ihrer ersten drei (3) Sponsorebenen haben; Premiers müssen mindestens ein TGV von 400 innerhalb ihrer ersten vier (4) Sponsorebenen haben; Silvers müssen mindestens ein TGV von 500 innerhalb ihrer ersten fünf (5) Sponsorebenen haben; und Golds müssen mindestens ein TGV von 600 innerhalb ihrer ersten sechs (6) Sponsorebenen haben.

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

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

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

Bonus Pools – Ein Bonus auf Basis von Leadership Performance.

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

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

Abbildung 4

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

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

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

zusätzliche Anteile eines Blue Diamond ein Minimum von 12.000 TGV und fünf (5) zusätzliche Anteile eines Presidential Diamond ein Minimum von 18.000 TGV. Die geltenden TGV-Schwellenwerte werden in regelmäßigen Abständen aktualisiert und auf www.doTERRA.com veröffentlicht. Die Anteile kumulieren sich nicht von einem Rang zum nächsten.

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

Diamond Pools – Ein Bonus auf Basis von Leadership Performance.

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

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

Abbildung 5

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

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

Founders – Ein Bonus auf Basis der Marktentwicklung

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

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

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

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

Das Kundentreueprogramm

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

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

Einlösen von Produktguthaben. Nachdem der Wellness-Botschafter 60 Tage lang am LRP teilgenommen hat, kann er Produktguthaben zum Kauf vollständiger PV-Produkte einlösen. LRP-Produktguthaben können 12 Monate ab Datum ihrer Ausstellung in Anspruch genommen werden; danach verfallen sie. Die Guthaben können für eine Gebühr von €2 pro 100 Produktguthaben unter der Telefonnummer +49 3056796808 oder kundendienst@doterra.com eingelöst werden. Per LRP-Produktguthaben gekaufte Produkte dürfen nicht weiterverkauft werden und sind auch von einer Rückgabe ausgeschlossen. Wenn Produkte zurückgegeben werden, hat das Unternehmen das Recht, den Betrag der Produktguthaben, der für den Erwerb der zurückgegebenen Produkte verwendet wurde, zurückzufordern und mit künftigen Produktguthaben zu verrechnen. Eingelöste LRP-Bestellungen erhalten keine PV-Punkte und können mit anderen Produktbestellungen nicht kombiniert werden. Produktguthaben können nicht in Bargeld beansprucht werden und sind nicht übertragbar. Sobald die Teilnahme im LRP-Programm gekündigt wird, werden alle Produktguthaben gelöscht. Die allererste LRP-Bestellung kann nur per Telefonanruf im Unternehmen storniert werden. Jede weitere LRP-Bestellung kann online storniert werden.

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

Allgemeine und sonstige Vergütungsbestimmungen

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

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

Sobald das M1-Konto eingerichtet ist, kann der Presidential Diamond Leader wählen, ob er irgendwelche persönlich registrierten Frontline-Beine von seinem PD1-Konto in sein M1-Konto verschiebt, und zwar so lange, bis diese Beine selbst keinen Platin-Rang oder darüber erreicht haben. Die Beine können weder

untereinander gestapelt noch umstrukturiert werden, aber können mit ihrer bestehenden Struktur von der PD1- zur M1-Frontline verschoben werden.

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

Spezial- oder Promo-Bonuszahlungen oder Belohnungen

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Zahlung zurückgeholter Bonuszahlungen & Vergütungen. Im Rahmen der Zahlungen von zurückgeholten Boni und Vergütungen, wie in diesem Paragraphen dargelegt, kann das Unternehmen nach alleinigem

Ermessen von einem betroffenen Wellness-Botschafter eine direkte Zahlung fordern oder den Betrag der Zurückholung mit allen aktuellen oder zukünftigen Bonuszahlungen und Kommissionen verrechnen.

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

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