



Unternehmensrichtlinien & Vergütungsplan

von Unicity™ Europe, Inc. für EUROPA -
gültig ab 1. September 2006

Die Unternehmensrichtlinien von Unicity Europe, Inc. (nachfolgend „Unicity“) für EUROPA (nachfolgend Unternehmensrichtlinien“) sind für alle selbstständigen Geschäftspartner (nachfolgend „Geschäftspartner“) von Unicity Europe, Inc. verbindlich. Die Unternehmensrichtlinien regeln die Geschäftstätigkeit der Geschäftspartner im Verhältnis zu Unicity, anderen Geschäftspartnern und Endkunden. Der Geschäftspartnervertrag, der Vergütungsplan von Unicity Europe, Inc. für EUROPA (nachfolgend „Vergütungsplan“) und diese Unternehmensrichtlinien bilden die rechtsverbindliche Gesamtvereinbarung zwischen dem jeweiligen Geschäftspartner und Unicity.

Unternehmensrichtlinien und Vergütungsplan sind in der jeweils von Unicity herausgegebenen Fassung Bestandteil des Vertrages, Änderungen werden mit Bekanntgabe an den Geschäftspartner wirksam.

- **Unternehmensrichtlinien** **ab Seite 2**
- **Vergütungsplan** **ab Seite 17**

Unternehmensrichtlinien

von Unicity Europe, Inc. für EUROPA –

gültig ab 1. September 2006



Verhaltenskodex für Unicity Geschäftspartner	Seite 3
Definitionen	Seite 3
Abschluss des Geschäftspartnervertrages	Seite 4
Sponsoring	Seite 7
Rechte und Pflichten des Geschäftspartners	Seite 8
Bestellungen der Produkte	Seite 10
Werbung und Verkaufsförderung für Produkte und Geschäftsmöglichkeiten von Unicity, Gebühren	Seite 14

Verhaltenskodex für Unicity-Geschäftspartner

Als selbständiger, unabhängiger Geschäftspartner von Unicity versichere ich,

- dass ich während meiner Tätigkeit als Geschäftspartner von Unicity höflich, respektvoll, ehrlich und fair sein werde und mit meiner Tätigkeit für Unicity den guten Ruf von Unicity fördern werde;
- dass ich meiner etwaigen Führungsverantwortung als Sponsor der Geschäftspartner meiner Vertriebsorganisation und Downline durch Schulung, Beistandsleistung und anderweitige Unterstützung dieser Geschäftspartner nachkommen werde;
- dass ich die Beziehung eines jeden Geschäftspartners zu seinem Sponsor in der Unicity Organisation anerkennen, nicht in diese eingreifen oder diese verändern werde;
- dass ich keine geringschätzigen oder unwahren Behauptungen über andere Geschäftspartner von Unicity aufstellen oder äußern werde;
- dass ich die Unternehmensrichtlinien nach besten Möglichkeiten, nicht nur wortgetreu, sondern auch im Sinne der Philosophie von Unicity, einhalten werde;
- dass ich keine Behauptungen über die Produkte von Unicity aufstellen werde, die nicht in den offiziellen Publikationen von Unicity enthalten sind;
- dass ich das gemäß dem Vergütungsplan mögliche Einkommen nicht falsch darstellen werde;
- dass ich nicht betrügerisch oder rechtswidrig handeln werde;
- dass ich andere Unternehmen nicht verunglimpfen werde, um deren Vertriebspartner als Geschäftspartner abzuwerben (Cross-Sponsoring);
- dass ich für alle meine Endkunden im Sinne der Unternehmensphilosophie von Unicity handeln werde.

Definitionen

A. Geschäftspartner/selbstständiger Geschäftspartner (auch Business Associate)

Der Geschäftspartner/selbstständige Geschäftspartner ist ein unabhängiger Gewerbetreibender, mit Sitz in dem offenen europäischen Land, für das er sich angemeldet hat und das von Unicity als „geöffnet“ gilt, und das er im Antrag als seinen Wohnsitz angegeben hat, und mit dem Unicity einen Geschäftspartnervertrag geschlossen hat. Geschäftspartner sind keine Endkunden und sind nicht berechtigt, die Produkte wie Endkunden zu bestellen.

B. Geschäftspartnerschaft

Die Geschäftspartnerschaft umfasst die dem Geschäftspartner aufgrund des Geschäftspartnervertrages gewährten Rechte und von ihm übernommenen Pflichten in Bezug auf Kauf und Verkauf von Unicity Produkten sowie Weiterempfehlung der Unicity Geschäftsmöglichkeit.

C. Geschäftspartnervertrag

Der Geschäftspartnervertrag, einschließlich der Unternehmensrichtlinien und dem Vergütungsplan, ist der rechtsverbindliche Vertrag zwischen dem selbständigen Geschäftspartner und Unicity. Er regelt die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien im Hinblick auf den Vertrieb der Produkte und die Verbreitung der Geschäftsmöglichkeit.

D. Geschäftspartner ID Nr.

Identifikationsnummer (min. siebenstellig), welche jedem Geschäftspartner durch Unicity automatisch bei seiner Registrierung zugeordnet wird.

E. Endkunde (Endabnehmer)

Endkunden sind aktuelle oder potentielle Käufer von Produkten, welche die Produkte – online oder offline - von einem Geschäftspartner oder – falls dies vom Endkunden im Einzelfall gewünscht wird – auf Vermittlung eines Geschäftspartners unmittelbar von Unicity zum Endverbrauch erwerben

und selbst keine Geschäftspartner sind. Jeder erfasste Endkunde ist einem Geschäftspartner zugeordnet.

F. Produkte

Produkte im Sinne des Geschäftspartnervertrages, der Unternehmensrichtlinien und dem Vergütungsplan sind die von Unicity Europe, Inc. vertriebenen Produkte.

G. Vergütungsplan

Der Vergütungsplan von Unicity ist das Programm, nach welchem der Geschäftspartner von Unicity für seine Tätigkeiten im Rahmen des Geschäftspartnervertrages vergütet wird. Der Vergütungsplan sieht hierfür neben dem Gruppen-Bonus verschiedene Leistungen und Zuwendungen vor. Der Vergütungsplan wird im Anschluss an die Unternehmensrichtlinien dargestellt.

Abschluss des Geschäftspartnervertrages

A. Antragstellung

Um Geschäftspartner von Unicity zu werden, muss der Antragsteller in dem Land ansässig sein, für das er sich angemeldet hat und das von Unicity als „geöffnet“ gilt. Er muss dann einen Geschäftspartnerantrag mit seinem Namen, seiner Adresse, seinem Geburtsdatum, seiner Personalausweis- bzw. Reisepass-Nummer, dem Namen seines Sponsors und den sonstigen vorgesehenen Angaben ausfüllen und an den vorgesehenen Stellen rechtsverbindlich unterzeichnen. Der original unterzeichnete Antrag des Antragstellers ist mit einer Kopie des Personalausweises/Reisepasses an Unicity zu senden. Eine Kopie des Geschäftspartnerantrages verbleibt bei dem Antragsteller.

Gleichzeitig muss der Antragsteller die Lizenzgebühr für das erste Jahr als Unicity Geschäftspartner entrichten und einen Mindest-Start-Auftrag in einer im Antrag spezifizierten Größe platzieren.

Unicity behält sich das Recht vor, den Antrag zu einem Geschäftspartnervertrag ohne Angabe von Gründen abzulehnen. Mehrfachregistrierungen von Geschäftspartnern sind unzulässig.

Alternativ hat der Geschäftspartner die Möglichkeit der Online-Anmeldung mit elektronischer Unterschrift. Hierfür gelten die obigen Regeln zur Antragstellung entsprechend. Ausnahme: Unternehmens- oder Vereins-Registrierungen sind Online nicht gestattet, die Online-Anmeldung ist nur für eine persönliche Geschäftspartnerschaft möglich. Für Unternehmen oder Vereine gelten die folgenden Bestimmungen:

1. Kapitalgesellschaften (z.B. GmbH, AG)

Ist der Antragsteller eine Kapitalgesellschaft, so sind zusätzlich zum vollständigen Firmennamen die Namen der Geschäftsführer, Gesellschafter und Vorstände anzugeben und der Antrag rechtsverbindlich zu unterschreiben. Des Weiteren ist die Handelsregisternummer einzutragen und eine Kopie des Handelsregister-Auszuges einzusenden.

2. Personengesellschaften (z.B. oHG, KG, BGB -Ges.)

Bei Personengesellschaften müssen alle Gesellschafter / geschäftsführenden Gesellschafter, Kommanditisten und Komplementäre namentlich im Geschäftspartnerantrag genannt werden und den Antrag rechtsverbindlich unterschreiben, sowie die Handelsregister- / Gewerbenummer eintragen und eine Kopie des Handelsregister-Auszuges oder der Gewerbeanmeldung mit einsenden. Die Geschäftsführer, Gesellschafter / geschäftsführenden Gesellschafter, Vorstände, Kommanditisten oder Komplementäre dürfen nicht bereits Geschäftspartner von Unicity sein.

3. Vereine

Vereine können nur schriftlich registriert werden, wobei neben dem genauen Vereinsnamen der Name des Vereinsvorsitzenden anzugeben und der Antrag von diesem rechtsverbindlich zu unterzeichnen ist. Dem schriftlichen Antrag ist ein Auszug aus dem Vereinsregister beizufügen. Der Vereinsvorsitzende darf nicht bereits Geschäftspartner von Unicity sein.

Anträge von Unternehmen und Vereinen, die den Namen der Geschäftsführer, Gesellschafter / geschäftsführenden Gesellschafter, Vorstände, Kommanditisten oder Komplementäre nicht aufweisen werden von Unicity abgelehnt, um Mehrfachregistrierungen zu vermeiden und die persönliche Registrierung sicherzustellen.

Die Umwandlung einer persönlichen Geschäftspartnerschaft in eine Geschäftspartnerschaft eines Unternehmens setzt einen vollständigen Antrag des Unternehmens nach den obigen Regeln voraus.

B. Geschäftspartnerschaften pro Haushalt

Unicity kann den Antrag auf Abschluss eines Geschäftspartnervertrages insbesondere auch dann ablehnen, wenn mit einer Person in dem Haushalt des Antragstellers bereits ein Geschäftspartnervertrag besteht.

C. Geschäftspartner-ID-Nummer

Unicity teilt jedem Geschäftspartner eine persönliche Identifikationsnummer (nachfolgend „ID-Nummer“) zu. Diese ID-Nummer wird dem Geschäftspartner mit der Annahme des Geschäftspartnervertrages mitgeteilt. Über diese ID-Nummer wird die Vergütung des Geschäftspartners abgewickelt. Alle Endkunden des Geschäftspartners werden dieser ID-Nummer zugeordnet.

D. Lizenzerneuerung/Vertragsverlängerung

Der Geschäftspartnervertrag wird durch Zahlung der jährlichen Lizenzgebühr an Unicity und – sofern gefordert – eines Erneuerungsantrages durch den Geschäftspartner zum Jahrestag der Registrierung um jeweils ein weiteres Jahr verlängert und die Lizenz somit erneuert. Die Verantwortung für die Zahlung der Lizenzgebühr liegt beim Geschäftspartner. Erfolgt innerhalb von 30 Tagen nach dem Jahrestag der Registrierung keine Zahlung der Lizenzgebühr und damit keine Lizenzerneuerung, endet der Geschäftspartnervertrag zum Ablauf des auf den Jahrestag der Registrierung folgenden Monats. Die Downline und die Kunden des Geschäftspartners werden nach diesem Zeitpunkt seiner direkten aktiven Upline zugeordnet.

Eine Reaktivierung in den vor Beendigung bestehenden Zustand kann nicht erfolgen und der Geschäftspartner unterliegt für eine Neuregistrierung einer Sperrfrist von 6 Monaten. Bei Neuansmeldung nach Ablauf der 6 Monate ist für den Geschäftspartner die Wiederherstellung seines im früheren Vertragsverhältnis bestehenden Status nicht möglich.

E. Datenänderungen des Geschäftspartners

Änderungen der Daten eines Geschäftspartners wie z. B. Adresse, Bankverbindung, Name, sind Unicity durch Übersendung einer neuen Ausfertigung des Geschäftspartnerantrages, welcher oben auf der ersten Seite den Hinweis „Änderung“ trägt, mitzuteilen, oder online im Associate Office durch den Geschäftspartner selbst vorzunehmen.

Unternehmens- bzw. Vereins-Änderungen sind ebenfalls durch entsprechende rechtliche Dokumente nachzuweisen. Änderungsanträge müssen vollständig ausgefüllt und von dem jeweiligen Geschäftspartner (einschließlich der Mitunternehmer) bzw. bei Unternehmen oder Vereinen vom Vertretungsberechtigten unterzeichnet sein.

F. Volljährigkeit

Der Antragsteller muss mindestens 18 Jahre alt sein, bzw. Volljährig im Sinne des Gesetzes seines Heimatlandes.

G. Nichtbeachtung des Vertrages und der Unternehmensrichtlinien (Sanktionen)

Der Geschäftspartner erhält bei Vertragsverstoß eine schriftliche Abmahnung, mit der Aufforderung, innerhalb von 7 Arbeitstagen ab Datum der Abmahnung eine schriftliche, rechtsverbindliche Unterlassungserklärung bezüglich des Vertragsverstoßes an Unicity abzugeben. Die Unterlassungserklärung wird Bestandteil des Geschäftspartnervertrages und berechtigt Unicity zur sofortigen, außerordentlichen Kündigung des Vertrages ohne weitere Ankündigung, sofern der Geschäftspartner zu einem späteren Zeitpunkt einen weiteren Vertragsverstoß begeht.

Alle durch den Vertragsverstoß für Unicity entstandenen Kosten und Schäden sind durch den Geschäftspartner an Unicity vollständig zu ersetzen, zuzüglich einer Bearbeitungsgebühr von 50,00 € plus MwSt. Unicity ist berechtigt, zur Abdeckung solcher Kosten und Schäden evtl. Vergütungen des Geschäftspartners einzubehalten und aufzurechnen.

H. Kündigung

Sowohl der Geschäftspartner als auch Unicity haben das Recht zur ordentlichen Kündigung des Geschäftspartnervertrages. Die Kündigungsfrist richtet sich nach der Dauer des Geschäftspartnervertrages und beträgt im ersten Jahr 1 Monat, im zweiten Jahr 2 Monate, vom dritten bis zum fünften Jahr 3 Monate und ab dem sechsten Jahr 6 Monate.

Unicity wird von dem Recht zur ordentlichen Kündigung von Geschäftspartnerverträgen nur dann Gebrauch machen, wenn überwiegende Unternehmensinteressen dies erfordern. Im Einzelfall kann Unicity von dem Recht zur ordentlichen Kündigung auch dann Gebrauch machen, wenn der Geschäftspartner den Vertrag und die Unternehmensrichtlinien nicht einhält.

Der Geschäftspartner und Unicity sind sich darin einig, dass eine ordentliche Kündigung seitens Unicity nur dann erfolgen würde, wenn die von Unicity angeführten Gründe zur Beendigung des Vertrages mit dem Geschäftspartner

- inhaltlich legitim und vertragsgemäß
- und - im Gegensatz zu den Interessen des Geschäftspartners auf Fortdauer des Vertrages - nicht nur überwiegen, sondern zur Bewahrung der Unternehmens-Interessen die Kündigung erfordern, da andere Maßnahmen nicht zur Verfügung stehen.

Sofern kein Grund vorliegt, kann Unicity dem Geschäftspartner auch unter Fristeinhaltung nicht kündigen. Daher sind Unicity Geschäftspartner davor geschützt, grundlos oder unter bloßen Vorwänden (z. B. ein zu großer Erfolg des Geschäftspartners) gekündigt zu werden.

Die Kündigung muss sowohl von Seiten des Geschäftspartners als auch von Seiten Unicity schriftlich erfolgen. Nach Beendigung des Vertrages muss der Geschäftspartner eine sechsmonatige Sperrfrist einhalten, bevor er einen neuen Antrag auf Geschäftspartnerschaft bei Unicity stellen kann.

Unicity behält sich das Recht vor, die Position des ausscheidenden Geschäftspartners entweder selbst zu übernehmen oder diese Position anderweitig zu besetzen. Dieser Vorgang hat keine wirtschaftliche Auswirkung auf die Upline.

Das Recht zur außerordentlichen Kündigung ohne Frist bleibt unberührt.

I. Sperrfrist

Nach Beendigung eines Geschäftspartnervertrages bei gleichzeitiger Deaktivierung des Geschäftspartner-Kontos wird Unicity im Regelfall für einen Zeitraum von 6 Monaten einen erneuten Antrag des Geschäftspartners auf Abschluss des Geschäftspartnervertrages ablehnen. Kommt es nach Ablauf dieser Frist zum Abschluss eines neuen Geschäftspartnervertrages, so darf der Geschäftspartner keinesfalls versuchen, andere Geschäftspartner zum Sponsorwechsel zu animieren. Dies wird als „Downline Raiding“ = Angriff auf die Downline (Abwerbung der Downline) bezeichnet und berechtigt Unicity zur Kündigung des Geschäftspartnervertrages aus wichtigem Grund.

J. Tod eines Geschäftspartners

Im Falle des Todes eines Unicity Geschäftspartners geht sein Vertragsverhältnis mit allen Rechten und Pflichten auf seine Erben oder Treuhänder – sofern durch den Erblasser bestimmt - über. In diesem Falle ist der Erbe oder Treuhänder verpflichtet, innerhalb von sechs (6) Monaten nach dem Tod des Geschäftspartners einen Änderungs-Geschäftspartnerantrag mit seinen persönlichen Daten rechtsverbindlich unterschrieben, zusammen mit einer Kopie der Sterbeurkunde, des Nachweises zur Erbberechtigung und des Personalausweises/Reisepasses bei Unicity einzureichen. Nach ungenutztem Verstreichen der sechsmonatigen Frist gehen die Rechte und Pflichten aus dem Geschäftspartnervertrag auf Unicity über.

K. Transfer/Verkauf einer Geschäftspartnerschaft

Ein Geschäftspartner, der am Verkauf seiner Geschäftspartnerschaft interessiert ist und ein Angebot eines Dritten (kein Unicity Geschäftspartner) zum Verkauf seiner Geschäftspartnerschaft erhält, wird Unicity ein Vorkaufsrecht zu gleichen Bedingungen einräumen und Unicity ein entsprechendes schriftliches Angebot unterbreiten. Er räumt Unicity 10 Arbeitstage für die Entscheidung ein.

Lehnt Unicity ab oder lässt die Frist von 10 Arbeitstagen ungenutzt verstreichen, gibt der Geschäftspartner das Angebot zu gleichen Bedingungen an seinen direkten Sponsor ab. Erfolgt der Verkauf der Geschäftspartnerschaft an den Sponsor, so wird die Geschäftspartnerschaft mit des

Sponsors bestehender Geschäftspartnerschaft fusioniert. Wenn auch der Sponsor die Frist von 10 Arbeitstagen ungenutzt verstreichen lässt bzw. die Übernahme ablehnt, so besteht für den Geschäftspartner die Möglichkeit des Verkaufs an einen Dritten. Dieser Dritte darf nicht

- bereits Geschäftspartner von Unicity oder der Ehepartner des Geschäftspartners sein;
- ein Unternehmen sein, an dem der Geschäftspartner beteiligt ist bzw. dessen Inhaber / Geschäftsführer er ist;
- ehemaliger Geschäftspartner von Unicity sein.

In jedem Fall behält sich Unicity das Recht vor, den Transfer aus wichtigem Grund (z.B. unzumutbarer Erwerb) abzulehnen.

Im Falle einer Zustimmung ist mit der Verkaufsvereinbarung ein vollständig ausgefüllter und vom Käufer rechtsverbindlich unterzeichneter Geschäftspartnerantrag einzureichen.

Der Verkäufer muss zum gleichen Zeitpunkt seine Geschäftspartnerschaft formell kündigen. Für jeden abgeschlossenen Transfer berechnet Unicity eine Bearbeitungsgebühr von 100,00 € zuzüglich MwSt.

Sponsoring

A. Sponsoring

Kein Geschäftspartner ist verpflichtet, andere Geschäftspartner für Unicity zu werben. Während der Laufzeit des Geschäftspartnervertrages kann ein Geschäftspartner als Sponsor für einen potentiellen Geschäftspartner auftreten. Für den Fall, dass mehrere Geschäftspartner den Anspruch erheben, Sponsor eines neuen Geschäftspartners zu sein, wird Unicity den Geschäftspartner als Sponsor anerkennen, der auf dem ersten, im Original bei Unicity eingegangenen und von Unicity angenommenen Geschäftspartnerantrag des gesponserten Geschäftspartners angegeben ist. Dies gilt nicht wenn ein anderer Geschäftspartner nachweisen kann, dass er den betroffenen neuen Geschäftspartner gesponsert hat.

B. Aufklärung eines potentiellen Geschäftspartners

Der Sponsor ist verpflichtet, gegenüber dem potentiellen Geschäftspartner stets klarzustellen, dass nach Abschluss des Geschäftspartnervertrages, und der darin benannten Mindestbestellung für den Einstieg als Geschäftspartner, keine Produktkäufe erforderlich sind. Er hat ebenso klarzustellen, dass allein für das Sponsoring von neuen Geschäftspartnern keine Vergütung gezahlt wird. Weiterhin muss der Sponsor deutlich machen, dass die Einnahmen eines Geschäftspartners auch von den Bestellungen der Endkunden abhängig sind und dass ein Geschäftspartner nicht verpflichtet ist, neue Geschäftspartner zu sponsern oder anzuwerben.

C. Verpflichtungen des Sponsors

Ein Sponsor übernimmt die Verantwortung und eine Vielzahl von Pflichten in Bezug auf seine Downline. Zu dieser Verantwortung bzw. diesen Pflichten zählen:

- Die Übernahme der Führungsverantwortung gegenüber seiner Downline als Coach & Betreuer.
- Die intensive Zusammenarbeit in den Bereichen Marketing und Verkauf sowie regelmäßiger Informationsaustausch mit der eigenen Frontline und Beistandsleistung für deren Downline-Aktivitäten, mit Unterstützung, Aufklärung, Unterrichtung, Überwachung und Hilfeleistung bei Marketing, Verkauf und Schulung.
- Die Informationspflicht in Bezug auf Neues seitens Unicity in Bezug auf Vertrag, Geschäft und Produkte.
- Nach besten Kräften sicherzustellen, dass er selbst und alle Geschäftspartner seiner Downline die Bestimmungen des Geschäftspartnervertrages, der Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplanes verstehen und einhalten.
- Die Beispielfunktion für die eigenen Marketing- & Verkaufsmaßnahmen, die eigene Präsentation sowie den eigenen Internetauftritt.
- Die zügige und gütliche Beilegung von Streitigkeiten zwischen Geschäftspartnern seiner Organisation.
- Die Übernahme der Betreuungsverantwortung gegenüber seinen Endkunden.
- Einhaltung des „Verhaltenskodex für Unicity Geschäftspartner“.

D. Wechsel des Sponsors

Sponsorwechsel werden von Unicity grundsätzlich weder gewünscht noch unterstützt. Geschäftspartner dürfen keinesfalls versuchen, andere Geschäftspartner zum Sponsorwechsel zu animieren. Dies wird als „Downline Raiding“ = Angriff auf die Downline (Abwerbung der Downline) bezeichnet und berechtigt Unicity zur Kündigung des Geschäftspartnervertrages aus wichtigem Grund.

Ein Geschäftspartner, der den Sponsorwechsel wünscht, muss i. d. R. kündigen und sechs Monate Wartefrist (Sperrfrist) einhalten, bevor er sich wieder unter einem anderen Sponsor anmelden darf. In einigen wenigen Ausnahmefällen kann Unicity einen Sponsorwechsel unter folgenden Bedingungen zulassen:

1. Der Geschäftspartner, der den Wechsel seines Sponsors anstrebt, muss folgende Unterlagen bei Unicity einreichen:
 - a. sofern sein aktueller Rang als Geschäftspartner unter „Senior Manager“ liegt und er den Rang eines Senior Manager oder höher bisher nie erreicht hat, muss er einen Sponsorwechsel-Antrag mit einer für den Wechsel nachvollziehbaren Begründung bei Unicity vorlegen. Ist der Rang des Geschäftspartners Senior Manager oder höher, kann kein Sponsorwechsel durchgeführt werden;
 - b. ein rechtsverbindliches Akzeptanzschreiben seines künftigen Sponsors, sowie der zwei aktiven Geschäftspartner der Upline des Sponsors;
 - c. einen neuen Geschäftspartnerantrag, vollständig ausgefüllt einschließlich Angabe des neuen Sponsors, vom Geschäftspartner rechtsverbindlich unterschrieben;
2. Für den Fall, dass sich der Geschäftspartner „upline“ (= aufwärts) bewegen möchte, muss er, ungeachtet seines vorherigen oder bisherigen Ranges, auch die Genehmigung von drei aktiven Geschäftspartnern der betroffenen Upline einholen.
3. Der Geschäftspartner muss nach Zustimmung von Unicity und Bearbeitung seines Sponsorwechselantrages eine Bearbeitungsgebühr von derzeit 100,00 € zuzüglich gesetzlicher MWSt. entrichten.
4. Unter keinen Umständen wird Unicity einem Wechsel der Downline eines Geschäftspartners zustimmen, sondern behält sich das Recht vor, über die Positionierung der Downline zu bestimmen bzw. an seiner Stelle einen Platzhalter für die Downline einzusetzen.

E. Sponsoring in Bezug auf Angestellte von Unicity

Die Angestellten von Unicity haben unter anderem die Aufgabe, die Geschäftspartner zu unterstützen, Interessenkonflikte zu vermeiden und den Respekt der Geschäftspartner im Hinblick auf das Unicity-System zu fördern. Weder Angestellte von Unicity noch Mitglieder in dem Haushalt der Angestellten dürfen als Geschäftspartner für Unicity angeworben oder gesponsert werden. Der Begriff Haushalt im Sinne dieses Absatzes umfasst alle Personen, die in dem gleichen Haushalt bzw. der gleichen Wohnung wie der Angestellte von Unicity wohnen.

Rechte und Pflichten des Geschäftspartners

A. Allgemein

Unicity beachtet alle anwendbaren Gesetze und Vorschriften. Der Geschäftspartner ist verpflichtet, diese Gesetze und Vorschriften gleichermaßen einzuhalten und die Verhaltensregeln und Geschäftspraktiken von Unicity zu beachten. Der Geschäftspartner verpflichtet sich weiterhin, im Sinne dieses Vertrages zu handeln und unlauteres Geschäftsgebaren zu vermeiden.

Unlauteres Geschäftsgebaren im Sinne dieses Vertrages ist z. B. (jedoch nicht beschränkt auf):

- Förderung des Verkaufs bzw. der Vertrieb von Unicity Produkten in Endverbrauchermärkten oder Laden- oder Versandhausketten sowie über den Großhandel
- der Verkauf von Unicity Produkten an andere Geschäftspartner
- das Absponsern von Geschäftspartnern für andere MLM Unternehmen (Cross-Sponsoring)
- die Abwerbung von Geschäftspartnern, sog. Downline Raiding, aus Unicity Organisationen in andere Unicity Organisationen, einschließlich der eigenen
- die Auftragsplatzierung unter dem Geschäftspartnerkonto eines anderen Geschäftspartners

- die unautorisierte Nutzung der Kreditkarte eines anderen Geschäftspartners
- der Widerspruch gegen eine gültige Auftragsbuchung über seine Kreditkarte
- die falsche, rechts- und/oder wettbewerbswidrige Darstellung der Unicity Produkte bzw. des Vergütungsplans
- die Durchführung betrügerischer oder rechtswidriger Handelspraktiken oder andere rechtswidrige Aktivitäten
- die Nutzung von Werbe- und Verkaufsmaterial – einschließlich der Internet Präsenz – welches nicht den Vorgaben von Unicity sowie den gesetzlichen Vorschriften entspricht (s. Kapitel „Werbung und Verkaufsförderung...“)
- jegliche unautorisierte Nutzung des Unicity Namens, der Marken, Logos (einschließlich der unautorisierten Nutzung von Namen, Marken und Logos der mit Unicity zusammenarbeitenden Unternehmen) auf welche Art auch immer
- die Manipulation des Vergütungsplans

B. Selbstständigkeit

Der Geschäftspartner ist als selbständiger Gewerbetreibender tätig. Der Geschäftspartner ist kein Angestellter, Gesellschafter, Bevollmächtigter, Franchisenehmer, Mitunternehmer oder Vertretungsberechtigter von Unicity. Er darf folglich nicht vorgeben, dass ein solches Verhältnis zwischen Unicity und dem Geschäftspartner besteht. Der Geschäftspartner trägt die volle Verantwortung für seine Ausgaben und Geschäftsentscheidungen sowie für die Einhaltung aller anwendbaren Gesetze und Verordnungen, einschließlich der Sozialversicherungs- und Steuergesetze. Unicity ist u. a. nicht verantwortlich für die Zahlung von Sozialversicherungsbeiträgen des Geschäftspartners.

C. Unlauterer Wettbewerb

Der Geschäftspartner ist verpflichtet, die Regeln des lautereren Wettbewerbs im Besonderen beim Verkauf der Produkte und deren Bewerbung zu beachten. Der Geschäftspartner darf insbesondere kein widerrechtliches Telefonmarketing betreiben, wie z. B. unaufgeforderte Telefonanrufe bei potentiellen Endkunden. Gleiches gilt analog für postalische oder elektronische Massenaussendungen.

D. Cross Sponsoring

Der Geschäftspartner verpflichtet sich, keinen Geschäftspartner von Unicity für andere Direktvertriebs- oder Multilevel-Marketing-Gesellschaften oder für ein anderes ähnliches Unternehmen zu werben oder zu sponsern oder den entsprechenden Versuch zu unternehmen. [Als Versuch gilt auch das bloße Ansprechen bzw. Informieren eines Unicity Geschäftspartners über eine Geschäftsmöglichkeit für ein anderes MLM Unternehmen.](#)

E. Reisen/Incentives

Soweit die von Unicity organisierten Reisen, an denen der Geschäftspartner teilnimmt, Incentive-Charakter haben, so ist der Wert dieser Reisen steuerlich nicht absetzbar. Der Geschäftspartner ist vielmehr verpflichtet, den Wert seinem Einkommen zuzurechnen und zu versteuern.

F. Mitteilung über Gesetzesverstöße und Verletzungen der Unternehmensrichtlinien, Beschwerden

[Der Geschäftspartner wird Unicity über angesichts ihrer Bedeutung für Unicity, für die Geschäftspartner insgesamt oder für die Produkte, erhebliche Gesetzesverstöße \(einschließlich Wettbewerbsverstöße\) und Verletzungen des Geschäftspartnervertrages durch andere Geschäftspartner unterrichten.](#) Beschwerden über andere Geschäftspartner sind Unicity schriftlich mitzuteilen. Die Mitteilungen sind mit entsprechendem Beweismaterial an Unicity zu richten.

G. Einwilligung

Der Geschäftspartner erklärt hiermit seine Einwilligung zur Nutzung der Abbildungen, Äußerungen und Persönlichkeitsrechte des Geschäftspartners durch Unicity, insbesondere Namen, Firma, Photographien, Zeugnisse, Titel, Rang, Stimme, Biographie, Bild- und Filmmaterial, Kassettenaufnahmen, Artikel und Interviews, die im Zusammenhang mit Produkten, Geschäftsideen, Geschäftsmöglichkeiten sowie Werbe- und Marketingmaßnahmen von Unicity durch den Geschäftspartner oder Dritte erstellt werden. Der Geschäftspartner kann seine Einwilligung durch schriftliche Mitteilung an Unicity mit einer Widerrufsfrist von 30 Tagen widerrufen.

H. Anwendbarkeit und Durchsetzung

Unicity ist bemüht, den Geschäftspartnervertrag, die Unternehmensrichtlinien und den Vergütungsplan einheitlich und ohne Diskriminierung anzuwenden. Sollte Unicity auf die

Einhaltung einer Bestimmung des Geschäftspartnervertrages, der Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplans nicht bestehen bzw. die Einhaltung nicht gerichtlich durchsetzen, so verzichtet Unicity damit nicht darauf, diese Bestimmung gegenüber dem Geschäftspartner oder einem anderen Geschäftspartner anzuwenden oder durchzusetzen.

I. PSV Transfer

Ein Transfer von PSV (Persönliches Volumen – s. Vergütungsplan) von einem Geschäftspartner-Konto zu einem anderen Geschäftspartner-Konto ist unzulässig.

J. Zuwendungen an Angestellte von Unicity

Angestellte von Unicity dürfen keine Geldgeschenke von Geschäftspartnern annehmen.

Bestellungen der Produkte

A. Bestellungen, 70 % Regel, Zahlungs- und Lieferbedingungen

1. Der Geschäftspartner und seine Downline dürfen die Produkte nicht nur deshalb bestellen, um an dem Vergütungsplan teilzunehmen oder um sich selbst oder andere für eine Vergütung zu qualifizieren. Der Geschäftspartner und seine Downline dürfen ein solches Verhalten auch nicht bei anderen fördern. Produktbestellungen im Namen und auf Rechnung Dritter sind nicht zulässig und werden von Unicity nicht angenommen. Verstöße berechtigen Unicity zur Aufhebung des Geschäftspartnervertrages.
2. Der Geschäftspartner kauft die Produkte von Unicity auf der Grundlage von einzelnen Kaufverträgen, die zwischen Unicity und dem Geschäftspartner gemäß den Bestimmungen des Geschäftspartnervertrages, der Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplans geschlossen werden. Der einzelne Kaufvertrag kommt durch die Annahme einer Bestellung des Geschäftspartners durch Unicity zustande. Auf die Bestellung finden die folgenden Bestimmungen Anwendung:
 - a) Durch die Abgabe einer Bestellung erklärt der Geschäftspartner gleichzeitig, dass er mindestens 70 % des zuvor bestellten jeweiligen Produktes verkauft oder verbraucht hat (70 %-Regel). Ist dies tatsächlich nicht der Fall, liegt hierin eine Verletzung der 70 %-Regel und damit gleichzeitig die Verletzung einer wesentlichen vertraglichen Verpflichtung des Geschäftspartners vor.
 - b) Der Geschäftspartner ist berechtigt, die Produkte sowohl zum Weiterverkauf als auch für seinen persönlichen Bedarf zu kaufen; die Anzahl der für den persönlichen Bedarf bestimmten Produkte ist auf eine für den persönlichen Bedarf angemessene Menge beschränkt.
 - c) Für Bestellungen muss der Geschäftspartner die offiziellen Geschäftspartner Bestellformulare von Unicity verwenden, sofern er nicht die Möglichkeit der Online-Bestellung nutzt. Diese sind vollständig ausgefüllt und unterschrieben an Unicity zu senden. Vom Geschäftspartner selbst erstellte Bestellformulare werden von Unicity nicht angenommen.
3. Auf die zwischen Unicity und dem Geschäftspartner gemäß den Bestimmungen des Geschäftspartnervertrages geschlossenen Kaufverträge finden die folgenden Zahlungsbedingungen Anwendung:
 - a) Alle Preise von Unicity verstehen sich ab Lager von Unicity ausschließlich der jeweiligen gesetzlichen Umsatzsteuer sowie der Verpackungs- und Versandkosten, die gesondert berechnet werden.
 - b) Der Geschäftspartner ist zur Vorkasse verpflichtet. Die Bezahlung der Aufträge kann nur per Lastschrift (z. Zt. nur D, A und NL), Kreditkarte (MC/Visa) oder Überweisung erfolgen.
4. Die Produkte bleiben bis zur vollständigen Zahlung der jeweiligen Kaufpreisforderung Eigentum von Unicity.
5. Für die Lieferung der Produkte gelten folgende Lieferbedingungen:
 - a) Der Versand der Produkte erfolgt auf einem angemessenen Versandweg und in der üblichen Verpackung.

- b) Die Gefahr geht mit Übergabe der Produkte an das Transportunternehmen oder, soweit kein Transportunternehmen eingeschaltet ist, mit Ablieferung beim Geschäftspartner auf den Geschäftspartner über. Verzögert sich die Ablieferung oder Versendung aus Gründen, die der Geschäftspartner zu vertreten hat, so geht die Gefahr am Tage der Versandbereitschaft der Produkte auf den Geschäftspartner über.
 - c) Transportversicherungen werden nur auf Wunsch und auf Kosten des Geschäftspartners abgeschlossen.
 - d) Unicity wird sich nach besten Kräften bemühen, die Produkte innerhalb von 10 Arbeitstagen nach Eingang der Bestellung zu versenden. Soweit Unicity vorübergehend nicht die ausreichende Menge der bestellten Produkte vorrätig hat, wird sie dies dem Geschäftspartner mitteilen. Sobald diese Produkte wieder vorrätig sind, wird Unicity diese dem Geschäftspartner zusenden.
6. Verloren gegangene Lieferungen hat der Geschäftspartner umgehend beim Customer Care Center von Unicity zu melden. Eine Lieferung gilt jedoch erst dann als verloren gegangen, wenn sie dem Geschäftspartner bei der Bestellung per Post nicht innerhalb von 15 Arbeitstagen, bei der Bestellung per Telefax, Internet oder Telefon nicht innerhalb von 10 Arbeitstagen zugeht. Werden verloren gegangene Sendungen wieder gefunden und/oder geliefert, muss der Geschäftspartner dies dem Customer Care Center von Unicity innerhalb von 7 Tagen ab wieder auffinden der Lieferung mitteilen. Die Regelung in 5. b) bleibt hiervon unberührt.
7. Ermächtigt der Geschäftspartner das Transportunternehmen, die Bestellung ohne Empfangsbestätigung zu liefern, befreit der Geschäftspartner damit Unicity von der Verantwortlichkeit für diese Lieferung.
8. Folgende Bestimmungen finden im Hinblick auf die Haftung von Unicity für Mängel der Produkte gegenüber dem Geschäftspartner Anwendung:
- a) Angaben in Katalogen, Preislisten, Produktbeschreibungen oder sonstigen Informationsmaterialien, die dem Geschäftspartner von Unicity überlassen werden, sind keinesfalls als Garantien für eine besondere Beschaffenheit der Produkte zu verstehen; derartige Beschaffenheitsgarantien müssen ausdrücklich schriftlich vereinbart werden.
 - b) Unicity behält sich das Recht vor, nach Annahme einer Bestellung die Produkte im Hinblick auf ihren Inhalt, die Zusammensetzung, die Darstellung und Verpackung geringfügig abzuändern, sofern dadurch nicht die vereinbarte Beschaffenheit verändert wird.
 - c) Soweit ein Produkt mit einem Mangel behaftet ist, ist Unicity nach eigener Wahl zur, für den Geschäftspartner kostenlosen Beseitigung des Mangels oder der ersatzweise Lieferung eines mangelfreien Produktes berechtigt.
 - d) Von Unicity ersetzte Produkte sind an Unicity zurückzugeben.
 - e) Rechte des Geschäftspartners bei Mängeln entfallen, wenn Mängel aus vom Geschäftspartner verursachten Gründen eintreten, z.B. durch die Nichteinhaltung der Anweisungen im Hinblick auf die Aufbewahrung der Produkte, der Dosierungsanleitung oder die Verwendung nicht geeigneten Zubehörs oder durch natürliche Abnutzung, sofern Unicity die Mängel nicht zu vertreten hat.
9. Soweit auf den Produkten bzw. den Verpackungen nicht etwas anderes vermerkt ist, sind alle Produkte von Unicity kühl, trocken, unter hygienischen Bedingungen und mindestens 10 Zentimeter über dem Erdboden zu lagern.
10. Bestellungen mit Vorkasse, die am letzten Arbeitstag eines Monats vor Geschäftschluss bei Unicity eingehen, werden dem noch laufenden Monat zugerechnet.

B. Bestellungen von Endkunden (Endabnehmern)

Der Endkunde kann Produkte sowohl bei dem ihm zugeordneten Geschäftspartner als auch auf Vermittlung dieses Geschäftspartners unmittelbar bei Unicity kaufen. Für den Fall, dass der Endkunde auf Vermittlung des Geschäftspartners unmittelbar bei Unicity kauft, gilt Folgendes:

1. Unicity wird die auf Vermittlung des Geschäftspartners ihr gegenüber abgegebene Erstbestellung eines Endkunden nur dann annehmen, wenn die Bestellung die ID-Nummer, den Namen und die Anschrift des dem Endkunden zugeordneten Geschäftspartners angibt.

2. Unicity wird dem Endkunden eine eigene Kundennummer zuteilen, welche mit der Geschäftspartnernummer des Geschäftspartners verknüpft ist.
3. Für schriftliche Bestellungen unmittelbar bei Unicity übergibt der Geschäftspartner dem Endkunden das den Geschäftspartnern von Unicity zur Verfügung gestellte "Endkunden-Bestellformular". Der Geschäftspartner hat dafür Sorge zu tragen, dass er aus dem dem Endkunden überlassenen "Endkunden-Bestellformular" als persönlicher Unicity Berater für den Endkunden mit Namen und Anschrift klar hervorgeht.
4. Unicity zahlt an denjenigen Geschäftspartner, auf dessen Vermittlung der Endkunde unmittelbar bei Unicity kauft, die Differenz zwischen dem für das jeweilige Produkt aktuell geltenden Einkaufspreis des Geschäftspartners und dem von Unicity erzielten Verkaufspreis (Handelsspanne).
5. Macht der Käufer gegenüber Unicity von seinem gesetzlichen Widerrufsrecht Gebrauch, so hat der Geschäftspartner die nach der vorstehenden Ziffer 4 von Unicity gezahlte Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis (Handelsspanne) an Unicity zurück zu erstatten.
6. Unicity gewährt den Endkunden für die auf Vermittlung eines Geschäftspartners unmittelbar bei Unicity gekauften Produkte eine Zufriedenheitsgarantie. Die Voraussetzungen dieser Garantie sind in der Produkt Rückmeldung (im Bedarfsfall anzufordern über das Customer Care Center) festgelegt. Macht der Endkunde von dieser Zufriedenheitsgarantie Gebrauch, nimmt Unicity die verkauften Produkte zurück und erstattet dem Endkunden den gezahlten Kaufpreis. Eine nach der vorstehenden Ziffer 4 von Unicity an den Geschäftspartner, der den Verkauf durch Unicity vermittelt hat, ausgezahlte Differenz zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis hat der Geschäftspartner in diesem Fall an Unicity zurück zu zahlen.

Die Rücksendung des Produktes hat in diesem Fall an das Produktmanagement in Bad Homburg zu erfolgen, zusammen mit einem vollständig ausgefüllten Fragebogen zur Produkt Rückmeldung, welcher vom Geschäftspartner und seinem Endkunden unterschrieben ist.

C. Easyship

Um automatisch die Produkte für den persönlichen Bedarf zu beziehen (Produkt-Dauerauftrag), kann der Geschäftspartner mit Unicity eine Easyship Vereinbarung abschließen. Das gewünschte Lieferdatum für die Easyship darf nicht in der Vergangenheit liegen.

1. Die Easyship Vereinbarung kann jeden Monat geändert werden. Die Änderung kann entweder durch Zusendung eines geänderten und unterzeichneten Easyship-Formulars an Unicity erfolgen, auf welchem an der entsprechenden Stelle „Änderung der Easyship Vereinbarung“ angekreuzt ist, oder durch Änderung der Easyship Vereinbarung im Internet unter www.makelifebetter-europe.com. Änderungen der Easyship Vereinbarung müssen spätestens 5 Kalendertage vor dem nächsten Easyship-Versanddatum erfolgt sein, ansonsten kann Unicity nicht sicherstellen, dass die Änderungen bereits bei der nächsten Easyship-Lieferung berücksichtigt werden.
2. Die Easyship Vereinbarung kann jederzeit mit einer Frist von 5 Kalendertagen zum jeweiligen Easyship-Versanddatum gekündigt werden. Die Kündigung hat schriftlich zu erfolgen, ist zu unterzeichnen und mit Angabe des Namens und der ID-Nummer an das Customer Care Center von Unicity zu senden.
3. Der Geschäftspartner ist nicht berechtigt, die aufgrund der Easyship Vereinbarung für den betreffenden Monat gelieferten Produkte an Unicity zurückzugeben. Dies gilt nicht für Produkte, die aufgrund eines Fehlers von Unicity nach der rechtzeitigen Kündigung oder Änderung der Easyship Vereinbarung geliefert wurden.

D. Beschränkungen

1. Der Geschäftspartner darf die Produkte nicht unter dem Namen und dem Konto eines anderen Geschäftspartners bestellen. Bestellungen unter dem Namen und/oder dem Konto eines anderen Geschäftspartners werden von Unicity nicht angenommen.
2. Der Geschäftspartner darf folglich auch nicht per Internet oder anderen elektronischen Möglichkeiten Produkte zugunsten seines Geschäftspartner-Kontos unter Benutzung der Kreditkarte eines anderen Geschäftspartners bestellen. Ist die Benutzung der Kreditkarte eines anderen Geschäftspartners erforderlich, müssen beide Geschäftspartner dies gemeinsam schriftlich vereinbaren und diese Vereinbarung dem Customer Care Center von Unicity zukommen lassen.
3. Der Geschäftspartner darf die Produkte nicht ohne ausdrückliche Genehmigung von Unicity über den Großhandel, Ladenketten oder TV-Sender – wie z. B. „Homeshopping Europe“, „QVC“ o. ä. – vertreiben.

E. Rücknahme der Vertragsprodukte

1. Während der Laufzeit dieses Geschäftspartnervertrages ist der Geschäftspartner berechtigt, die von Unicity gekauften Vertragsprodukte innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt ganz oder zum Teil an Unicity zurückzugeben, unter der Voraussetzung, dass die Produkte unbenutzt, unbeschädigt, ungeöffnet, originalverpackt und damit wiederverkäuflich sind. Geöffnete oder beschädigte Produkte werden NICHT erstattet. Produkte, die im aktuellen Lieferprogramm nicht mehr enthalten sind, können nicht zurückgegeben werden. Im Falle der Rückgabe kann Unicity dem Geschäftspartner die Lieferung anderer Vertragsprodukte von gleichem Wert anbieten. Auf Wunsch des Geschäftspartners wird stattdessen der von ihm gezahlte Kaufpreis abzüglich einer Kostenpauschale von 10 % erstattet. Produktpakete mit eigener Artikelnummer (z. B. 250 PSV Packs oder 100 PSV Packs o. ä.) können nur als ganzes zurückgegeben werden, d. h. es können keine einzelnen Produkte zurückgegeben werden, es sei denn, sie werden für andere Produkte mit annähernd gleichem CV (+- 10 CV) umgetauscht, wobei der Geschäftspartner die Versandkosten für Umtauschprodukte zu tragen hat. Die Kosten und die Gefahr der Rücklieferung trägt der Geschäftspartner, es sei denn die Rücksendung erfolgt im Rahmen einer berechtigten Mängelrüge. Lieferungen aus einer Easyship-Vereinbarung sind von dieser Rücknahmeregulung ausgenommen (s. Punkt C.).
2. Für die Rücksendung der Produkte sind die von Unicity dem Geschäftspartner zur Verfügung gestellten Rücksendescheine und Aufkleber zu verwenden, nachdem der Geschäftspartner die Retoure beim Customer Care Center angemeldet und von dort eine Retourennummer erhalten hat. Bei Anmeldung der Rücksendung ist unbedingt der Grund für die Rücksendung, der für die Akzeptanz von Retouren wichtig ist, anzugeben. Retouren ohne Rücksendeschein und Originalaufkleber können nicht bearbeitet werden und werden kostenpflichtig an den Geschäftspartner zurückgeschickt. Für eine unfreie Retoure des Geschäftspartners nach Venlo oder Bad Homburg wird Unicity die Annahme verweigern, so dass diese durch das Transportunternehmen des Geschäftspartners wieder an ihn zurückgeht. Geht die Rücklieferung zu einer vergebenen Retourennummer nicht innerhalb von 14 Tagen nach Vergabe der Nummer im Lager von Unicity ein, so wird eine bereits eingerichtete Retoure wieder storniert und es erfolgt keine Gutschrift an den Geschäftspartner.
3. Hat der Geschäftspartner einen Persönlichen Volumen Bonus oder eine andere Vergütung für die Bestellung der zurückgegebenen Produkte erhalten, wird die insoweit an den Geschäftspartner gezahlte Vergütung bei Berechnung der Erstattung abgezogen. Übersteigt die zurückzuzahlende Vergütung die Erstattung, ist der Geschäftspartner verpflichtet, die entsprechende Differenz innerhalb von 10 Arbeitstagen an Unicity zu bezahlen. Unicity kann stattdessen nach eigenem Ermessen zurück zu zahlende Vergütung gegen zukünftig von Unicity an den Geschäftspartner zu zahlende Vergütungen aufrechnen.
4. Hat der Geschäftspartner eine Vergütung für Verkäufe von Vertragsprodukten erhalten, die nach dieser Vorschrift durch seine Downline Geschäftspartner zurückgegeben werden, ist der Geschäftspartner verpflichtet, die Vergütung innerhalb von 10 Arbeitstagen nach entsprechender Mitteilung an Unicity zurückzuzahlen. Unicity kann nach eigenem Ermessen die zurück zu zahlende Vergütung gegen zukünftig von Unicity an den Geschäftspartner zu zahlende Vergütungen aufrechnen.
5. Im Falle der Beendigung des Geschäftspartnervertrages, gleich aus welchem Grund, ist Unicity berechtigt, von dem Geschäftspartner die Rückgabe der von Unicity bezogenen Vertragsprodukte ganz oder teilweise Zug um Zug gegen Zahlung des ursprünglich bezahlten Preises zu verlangen, sofern der Geschäftspartner die Produkte nicht weiterverkauft hat und er die Vertragsprodukte nicht für die Erfüllung von Mängelhaftungsansprüchen benötigt. Unicity hat den Rückgabeanspruch innerhalb von 3 Monaten nach Vertragsbeendigung geltend zu machen. In diesem Fall trägt Unicity die Kosten und die Gefahr der Rücklieferung. Die Rücklieferung hat an die von Unicity bestimmte Adresse zu erfolgen.

Werbung & Verkaufsförderung für Produkte und Geschäftsmöglichkeiten von Unicity, Gebühren

A. Werbung

Es ist im Interesse von Unicity, dass Geschäftspartner Produkte bewerben und deren Absatz durch die Marketing- und Geschäftsmöglichkeiten von Unicity fördern. Die Geschäftspartner sind jedoch zur Einhaltung der nachfolgenden Bestimmungen verpflichtet:

1. Die Werbung und Verkaufsförderung darf nur im Einklang mit den in diesem Kapitel der Unternehmensrichtlinien festgelegten Bestimmungen erfolgen, sowie im Einklang mit allen relevanten gesetzlichen Bestimmungen.
2. Der Geschäftspartner ist verpflichtet, jede Werbung oder Verkaufsförderung, bei der der Name „Unicity“ oder Produkte von Unicity genannt werden, ausschließlich auf Basis der von Unicity herausgegebenen, geprüften Aussagen und Formulierungen zu erstellen. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Korrespondenz mit Endkunden oder Geschäftspartnern der Downline (z. B. Briefe, Einladungen etc.), um Präsentationen des Geschäftspartners o. ä., oder um seine Internet-Präsenz (s. Punkt F.) handelt.
3. Dem Geschäftspartner ist es gestattet das Unicity-Geschäftspartner-Logo (Unicity™ Make Life Better Geschäftspartner oder Unicity™ Make Life Better Associate) zu verwenden (s. nachfolgendes Muster), nicht jedoch das Unicity-Firmenlogo (Unicity™ Make Life Better):



4. Der Geschäftspartner darf den Namen „Unicity“ bzw. „Unicity - Make Life Better“, jegliche Produktnamen oder Marken nicht in seinem Firmennamen verwenden.

B. Werberichtlinien

Unicity kann auf das Erfordernis der vorherigen Einwilligung gemäß den von Unicity aufgestellten Werberichtlinien verzichten. Diese Werberichtlinien kann Unicity jederzeit ändern. Werberichtlinien sollen Unicity und dem Geschäftspartner behilflich sein, die Vielzahl der Gesetze und Verordnungen, die die Werbung für die Produkte und Geschäftsmöglichkeiten von Unicity regeln, einzuhalten. Dies gilt insbesondere auch deshalb, weil ein Verstoß gegen diese Gesetze und Verordnungen dem Ruf von Unicity schadet, zu Beschränkungen von Unicity, dem Geschäftspartner und den Produkten und möglicherweise auch zu gerichtlichen und / oder behördlichen Verfahren führen kann. Unicity übernimmt keine Haftung für die Angaben und Aussagen, in diesen Werberichtlinien; Unicity legt dem Geschäftspartner vielmehr nahe, sich in Bezug auf die Zulässigkeit der Werbung rechtlich beraten zu lassen.

C. Urheberrechtlich geschützte Materialien

Alle von Unicity zur Verfügung gestellten Schriftstücke, Texte, Bilder, Kassetten, Videofilme, DVD-Filme, Materialien im Internet und Programme sind urheberrechtlich zugunsten von Unicity geschützt und dürfen nur mit der vorherigen schriftlichen Einwilligung von Unicity vervielfältigt werden.

D. Eintragung im Telefonbuch, gebührenfreie Telefonnummern

Ein Geschäftspartner ist nur dann berechtigt, mit dem Namen „Unicity“ oder durch die Darstellung oder Nennung der Produkte in Telefonbüchern oder ähnlichen Medien zu werben, einschließlich der Eintragung gebührenfreier Telefonnummern, wenn der Geschäftspartner mindestens den Rang eines „Directors“ erreicht hat. Die Werbung darf nur in den passenden Rubriken der Telefonbücher

oder ähnlicher Medien erfolgen. Alle Eintragungen haben wie folgt zu lauten: „selbständiger Geschäftspartner von Unicity“ mit nachfolgender Angabe des Namens, der Adresse und der Telefonnummer des Geschäftspartners.

E. Produktbeschreibungen

Der Geschäftspartner darf keine Angaben über therapeutische und / oder heilende Wirkungen der Produkte machen oder behaupten, dass die Produkte von Unicity für die Heilung oder Verhütung von Krankheiten geeignet sind. Alle Äußerungen oder Angebote in Bezug auf Produkte von Unicity müssen genau und richtig im Hinblick auf die Qualität, Leistung, Wirkung und Verfügbarkeit sein. Entsprechende Produktinformationen finden sich in der offiziellen Literatur von Unicity, welche von Zeit zu Zeit geprüft und von Unicity angepasst wird. Der Geschäftspartner ist dafür verantwortlich, dass er die jeweils aktuellste Literatur zur Verfügung hat und ausschließlich diese benutzt. Alle von dem Geschäftspartner gemachten Produktangaben und Beschreibungen müssen den Angaben und Beschreibungen der jeweils aktuellen Literatur von Unicity und der jeweiligen Gesetzgebung entsprechen.

F. Richtlinien für das Internet

Der Geschäftspartner darf das Internet dazu verwenden, sein Unicity Geschäft zu bewerben. Hierfür bietet Unicity dem Geschäftspartner eine personalisierte Unicity Website an, die regelmäßig aktualisiert wird. Der Geschäftspartner hat auch in diesem Fall den § 6 TDG (Teledienstgesetz) „Allgemeine Informationspflichten“, im Hinblick auf das Impressum einer Website, zu beachten und die erforderlichen Angaben zu machen. Diese sind – neben vollständigem Namen und Adresse, seiner Telefonnummer, Mobil-Telefonnummer und Email Adresse, auch die Fax-Nummer, Ort und Nummer einer Handelsregister- oder Gewerberegistereintragung sowie USt-ID-Nummer (sofern vorhanden).

Macht der Geschäftspartner vom Angebot einer personalisierten Unicity Website keinen Gebrauch, sondern erstellt eine eigene Website, so muss er sich an folgende Richtlinien halten:

1. Der Geschäftspartner verpflichtet sich, den Inhalt der Webseite und jegliche Werbung ausschließlich im Einklang mit der aktuellen Publikation von Unicity sowie der gültigen Gesetzgebung zu erstellen.
2. Der Geschäftspartner darf den Namen „Unicity“ bzw. „Unicity – Make Life Better“ oder jegliche Produktnamen und Marken nicht in seinem URL bzw. Domainnamen benutzen.
3. Dies gilt analog auch für seine Email-Adresse.
4. Es dürfen keine Links zu Wettbewerbern auf Webseiten eines Geschäftspartners bestehen.
5. Der Geschäftspartner darf auf seiner Webseite nicht für andere MLM-Unternehmen oder deren Produkte werben oder diese Produkte verkaufen.
6. Der Geschäftspartner darf die Unicity Produkte nicht im gleichen Shop mit Produkten anderer Hersteller anbieten, sondern in einem eigenen Unicity Shop.
7. Ein Geschäftspartner darf die Unicity Website nicht für seine eigene Website kopieren oder in abgewandelter Form darstellen, wodurch der Eindruck entstehen könnte, dass es sich um die Unicity Unternehmens-Website handelt.
8. Ohne die ausdrückliche Erlaubnis von Unicity darf der Geschäftspartner nicht durch den Erwerb von Webspace auf Suchmaschinen, Bannern bzw. kommerziellen Internetseiten Werbung betreiben.
9. Vertrieb über eBay und ähnliche Auktionsanbieter ist nicht gestattet.

Zu widerhandlungen können zu Sanktionen, u. U. auch zur Kündigung der Geschäftspartnerschaft führen. Unicity wird eine Prüfung und ggf. Freigabe einer eigenen Website des Geschäftspartners nicht durchführen. Unicity legt dem Geschäftspartner vielmehr nahe, sich in Bezug auf die Zulässigkeit der Werbung rechtlich beraten zu lassen. Unicity übernimmt keine Haftung für die Website des Geschäftspartners oder deren Inhalte.

G. Einkommen und Geschäftsmöglichkeiten

Der Geschäftspartner darf keine unangemessenen und irreführenden Angaben oder absichtliche Falschangaben im Hinblick auf die Einnahmen oder das potentielle Einkommen machen. Weiterhin darf der Geschäftspartner keine Mindesteinnahmen garantieren oder seine Vergütungsabrechnungen oder Einkommensaufstellungen oder Kopien derselben vorzeigen. Alle Angaben bezüglich des potentiellen Einkommens müssen den Tatsachen entsprechen. Darüber hinaus ist bei Angaben zum Einkommen deutlich zu machen, dass die Einnahmen variieren, abhängig von dem erbrachten Einsatz, und dass weder Mindesteinnahmen noch das Erreichen eines bestimmten Ranges durch den Geschäftspartner von Unicity garantiert werden.

H. Wachstum

Ein Geschäftspartner darf nicht unterstellen oder behaupten, dass zusätzliche Produkte oder Leistungen zu der derzeitigen Produkt- und Leistungspalette von Unicity hinzukommen oder dass Änderungen im Hinblick auf den Vergütungsplan bevorstehen oder dass neue Geschäftsfelder oder Verkaufsgebiete zusätzlich zu den derzeitigen Geschäftsfeldern und Verkaufsgebieten von Unicity eröffnet werden, wenn nicht eine derartige Änderung oder ein solches Ereignis offiziell von Unicity schriftlich mitgeteilt wurde.

I. Zulassung durch Behörden

Der Geschäftspartner darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan von Unicity von einer staatlichen Behörde genehmigt oder zugelassen worden, oder gar patentiert ist.

Der Geschäftspartner darf auch nicht behaupten, dass die Produkte von Unicity von einer staatlichen Behörde zugelassen bzw. genehmigt worden sind, wenn dies für sein Land nicht zutrifft. Sofern in einem „offenen“ Land Unicity Produkte zugelassen werden müssen und auch zugelassen worden sind, so wird Unicity dem Geschäftspartner hierfür eine entsprechende Information zur Verfügung stellen.

J. Medienanfragen

Um eine korrekte und einheitliche Darstellung von Informationen über Unicity, ihre Produkte und Geschäftsmöglichkeiten zu gewährleisten, ist ein Geschäftspartner, der Anfragen von der Presse oder anderen Medien im Hinblick auf Unicity, die Produkte, die Geschäftspartner oder die Geschäftspartnerschaft erhält, verpflichtet, jede Anfrage unverzüglich an Unicity weiterzuleiten. Kein Geschäftspartner darf im Namen von Unicity Erklärungen gegenüber Medien abgeben, es sei denn, er wurde von Unicity autorisiert.

K. Gebühren und Kosten

Der Geschäftspartner darf für allgemeine Unterlagen und Informationen, Newsletter, Dienstleistungen, Schulungsseminare oder Materialien über Unicity und die Geschäftsmöglichkeiten, Produkte, Marketingmaterialien, Leistungen oder Schulungen bezüglich der Produkte und Marketing-Materialien keine über die tatsächlich entstandenen Ausgaben hinausgehenden Entgelte – und auch diese nur nach Zustimmung von Unicity – verlangen.

Der Geschäftspartner darf andere Geschäftspartner nicht davon abhalten oder daran hindern, an von Unicity unterstützten Veranstaltungen teilzunehmen.

L. Annahme von Telefonanrufen, Anrufbeantworter

Der Geschäftspartner darf das Telefon nicht in einer solchen Art und Weise beantworten, dass bei Anrufern der Eindruck entsteht, dass diese den Geschäftssitz oder ein Büro von Unicity erreicht haben. Insbesondere darf sich der Geschäftspartner am Telefon nicht mit „Unicity Europe“ oder „Unicity“ melden; er ist vielmehr verpflichtet, seine Position als selbständiger Geschäftspartner von Unicity deutlich zu machen. Entsprechendes gilt für jede Ansage auf einem Anrufbeantworter.

M. Überarbeitung des Informationsmaterials von Unicity

Unicity und der Geschäftspartner werden gemeinsam ihre Organisation über neue Informationen zu Unicity unterrichten. Neue bzw. aktualisierte Richtlinien, Formulare oder Informationsmaterialien von Unicity ersetzen die jeweiligen alten Richtlinien, Formulare und Informationsmaterialien. Überholte Richtlinien, Formulare oder Informationsmaterialien, die im Besitz des Geschäftspartners sind, sind von diesem zu vernichten und dürfen - auch teilweise - nicht weiterverwendet werden. Unicity ist nicht verpflichtet, den Geschäftspartner für überholte Materialien, die der Geschäftspartner in seinem Besitz hat, zu entschädigen.

N. Gebühren

Unicity bietet dem Geschäftspartner eine Vielzahl von Leistungen auf Kosten von Unicity an. Wenn ein Geschäftspartner außerordentliche Leistungen anfragt, deren Durchführung oder Erbringung zusätzliche Zeit und Kosten erfordert und die Unicity nicht schuldet, aber dennoch ohne Anerkennung einer Rechtspflicht erbringt, wird Unicity dem Geschäftspartner eine Gebühr in Höhe von € 50,00 pro Stunde des Aufwands bei einer Mindestgebühr von € 50,00 in Rechnung stellen.

Vergütungsplan

von Unicity Europe, Inc. für EUROPA –

gültig ab 1. September 2006



Allgemeines	Seite 18
Vergütungsplan Definitionen	Seite 18
Vergütung des Geschäftspartners	Seite 20
Geschäftsaufbau/Geschäftsentwicklung	Seite 21
Entwicklung der Organisation	Seite 23
Zusätzliche Vertriebsposition (APT)	Seite 25
Übersichtstafel Vergütungsplan	Seite 27
Notizen	Seite 29

Allgemeines

Der Vergütungsplan ist Bestandteil des Geschäftspartnervertrages und verbunden mit den Unternehmensrichtlinien von Unicity Europe Inc. für Europa. Der Vergütungsplan ist die Grundlage für die Vergütung des Geschäftspartners für Produktkäufe und Verkäufe durch ihn und die Geschäftspartner seiner Organisation.

Der Vergütungsplan enthält Gruppen-Vergütungen und Anteils-Vergütungen. Zusätzlich kann durch Produktverkäufe ein Handelsspanne (Handelsspanne) erwirtschaftet werden.

Ein Geschäftspartner ist nicht verpflichtet, weitere Geschäftspartner anzuwerben oder zu sponsern; er kann sich darauf beschränken, die Produkte zu kaufen und zu verkaufen. Voraussetzung für die im Vergütungsplan beschriebenen Vergütungen ist die Einhaltung des Geschäftspartnervertrages, der Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplans.

Der Unicity-Vergütungsplan

- belohnt diejenigen, die das Geschäft aktiv aufbauen, andere trainieren und motivieren;
- ist so strukturiert, dass er Menschen dazu anregt sich immer weiter zu verbessern;
- bringt starke Führungskräfte miteinander in Kontakt;
- verhindert, dass Verdienstmöglichkeiten von passiven Geschäftspartnern geblockt werden;
- bietet ein unendlich großes Verdienstpotalential für erfolgreiche Geschäftspartner;
- fördert den Produktverkauf und den Konsum der Produkte;
- ist in der ganzen Unicity Welt gleich, um länderübergreifendes Arbeiten einfach zu machen.

Vergütungsplan Definitionen

(in themenbezogener Reihenfolge)

A. Geschäftspartner/selbständiger Geschäftspartner (GP) – ist ein selbständiger, unabhängiger Gewerbetreibender (s. auch Unternehmensrichtlinien → Definitionen), der den offiziellen Geschäftspartnerantrag/-vertrag von Unicity vollständig ausgefüllt und rechtsverbindlich unterschrieben, die Lizenzgebühr für das erste Jahr und die im Geschäftspartnerantrag spezifizierte Mindestbestellung für den Einstieg als Geschäftspartner bezahlt hat und dessen Antrag von Unicity angenommen wurde. Der Geschäftspartner wird auch als Associate (Business Associate) oder Distributor bezeichnet. Geschäftspartner sind keine Kunden bzw. Endabnehmer und können Produkte nicht als Kunde bestellen.

B. Aktiver Geschäftspartner – ein Geschäftspartner, der mindestens 250 Punkte Persönliches Volumen (PSV), inkl. einer 100 PSV → Easyship, im Umsatzmonat erreicht hat. Ein Geschäftspartner muss ein aktiver Geschäftspartner sein, um für die Vergütung gem. Vergütungsplan qualifiziert zu sein und am Vergütungsplan teilnehmen zu können. Diese Anforderung gilt nicht für den Endverbraucher Verkaufserlös, welcher dem Geschäftspartner für die Käufe seiner Endkunden zusteht und grundsätzlich zur Auszahlung kommt, auch wenn der Geschäftspartner nicht am Vergütungsplan teilnimmt.

C. Endkunde (Endabnehmer) – Endkunden sind aktuelle oder potentielle Käufer von Produkten, welche die Produkte – online oder offline - von einem Geschäftspartner oder – falls dies vom Endkunden im Einzelfall gewünscht wird – auf Vermittlung eines Geschäftspartners unmittelbar von Unicity zum Endverbrauch erwerben und selbst keine Geschäftspartner sind. Jeder erfasste Endkunde ist einem Geschäftspartner zugeordnet.

Endkunden nehmen nicht am Vergütungsplan teil und haben keinen Anspruch auf die darin vorgesehenen Vergütungen. Die durch Käufe von Endkunden zustande gekommenen PSV (Persönliches Volumen) fließen in das PSV des Geschäftspartners ein, dem der jeweilige Endkunde zugeordnet ist.

D. Sponsor – ist die erste und direkte Upline Position im Verhältnis zu einem Geschäftspartner. Zu „sponsern“ bedeutet bei der Anmeldung als Sponsor des Geschäftspartners genannt zu werden und die Einordnung des Geschäftspartners in die Frontline des Sponsors.

E. Frontline – sind die Geschäftspartner, die in der Genealogie des Sponsors direkt unter diesem gelistet sind.

F. Downline Organisation bzw. Downline – beinhaltet alle Geschäftspartner, welche direkt oder indirekt durch den Geschäftspartner oder die Geschäftspartner seiner Downline gesponsert wurden.

G. Upline – ist der Sponsor des Geschäftspartners, dessen Sponsor und die folgenden Sponsoren in der Organisation aufwärts.

H. Gruppe (Circle Group) – sind alle Downline-Geschäftspartner eines Geschäftspartners, die keine Rang Qualifikation (Manager und höher) erreicht haben und deren PSV – einschließlich seines eigenen PSV - das Gruppen-Volumen des Geschäftspartners bildet (→ Geschäftsaufbau/-Geschäfts-entwicklung). Die Gruppe des Geschäftspartners beinhaltet alle Geschäftspartner seiner Downline, die sich nicht für einen der Ränge qualifiziert haben – bis zum nächsten rangqualifizierten Geschäftspartner.

I. Leg – ist die Struktur eines Frontline-Geschäftspartners und dessen gesamter Organisation (Downline).

J. Linie (Line) – ist jeder einzelne rangqualifizierte Geschäftspartner (Manager und höher) innerhalb eines Legs in der Downline des Geschäftspartners (→ Entwicklung der Organisation).

K. Registrierungsmonat – ist der Monat, in dem der Geschäftspartnerantrag durch Unicity angenommen wird.

L. Umsatzmonat – auch **Qualifikationsmonat** oder **Volumenmonat**. Der Monat, in dem der Geschäftspartner die Voraussetzungen für die Erreichung einer Qualifikation bzw. eines Ranges für Vergütung erfüllt.

M. Erster voller Umsatzmonat – ist der → Umsatzmonat, der direkt auf den Monat der Annahme des Geschäftspartnerantrages (→ **Registrierungsmonat**) durch Unicity folgt; alle weiteren folgenden Monate sind ebenfalls **volle Umsatzmonate**.

N. Easyship (auch Autoship) – ist ein Programm, durch das Produkte automatisch monatlich an den Geschäftspartner geliefert werden können (Produkt-Dauerauftrag). Der Abschluss einer Easyship-Vereinbarung über min. 100 PSV ist eine der Voraussetzungen für die Teilnahme am Vergütungsplan (→ Persönliches Volumen).

O. Persönliches Volumen (PSV – Personal Sales Volume) – ist das Volumen, das im Umsatzmonat auf dem Geschäftspartner-Konto durch Produktkäufe des Geschäftspartners selbst und seiner Endkunden (Endabnehmer) angesammelt wird. Mindestens 250 PSV inkl. einer 100 PSV Easyship sind im Umsatzmonat erforderlich, um am Vergütungsplan teilzunehmen.

P. Kumuliertes PSV (CPSV) – ist die Summe aller PSV des Geschäftspartners seit Beginn seiner Tätigkeit als Unicity Geschäftspartner, ggf. die Summe aller PSV des Geschäftspartners über einen bestimmten Zeitraum seiner Geschäftspartnerschaft.

Q. Gruppen Volumen (GSV – Group Sales Volume) – ist die Summe der PSV (→ Persönliches Volumen) des Geschäftspartners und der PSV seiner Downline-Geschäftspartner ohne Rang Qualifikation (→ Gruppe / Circle Group) im Umsatzmonat.

R. Leg-Volumen (Leg OV) – ist das Organisations-Volumen jeweils eines Legs (→ Vergütungsplan Übersicht) ohne das Gruppen Volumen des rangqualifizierten Geschäftspartners.

S. Organisations-Volumen (OV) – ist die Summe aller PSV des Geschäftspartners und seiner gesamten Downline (Organisation) im Umsatzmonat.

T. Vergütbares Volumen (CV = Commissionable Volume) – ist das Volumen, das die Basis für die Berechnung der monatlichen Vergütung an den Geschäftspartner bildet. Es wird ermittelt aus den PSV der Geschäftspartner und als vergütbares Volumen in dem monatlichen Aktivitätsbericht ausgewiesen.

U. Qualifikation – ist das Erreichen eines vorgegebenen Ranges im Umsatzmonat, bei gleichzeitiger Übereinstimmung mit dem Geschäftspartnervertrag. Die Qualifikation im Umsatzmonat ist Basis für die monatliche Vergütung (→ Vergütungsplan Übersicht).

V. Qualifizierter Manager – ist ein Geschäftspartner, der erstmalig mit 250 PSV (inkl. 100 PSV Easyship) und 1000 GSV den Manager Rang erreicht und diesen Rang gem. den Qualifikationsbedingungen hält, mit jeweils min. 250 PSV/GSV pro Umsatzmonat (inkl. 100 PSV Easyship) → Geschäftsaufbau / Geschäftsentwicklung.

W. Rang – ist die Erfüllung der vorgegebenen Anforderungen für eine Qualifikation auf Basis des Vergütungsplans (→ Vergütungsplan Übersicht).

X. Horizontal-Komprimierung – wird zur Rangbestimmung im Umsatzmonat herangezogen. Nach Ermittlung der vier größten Legs werden alle weiteren, übrigen Legs, zu einem fünften Leg zusammengefasst. Die vier größten Legs werden nicht in die Komprimierung einbezogen, gleich für welchen Rang - außer Director.

Beim Rang des „Director“, sind es die zwei größten Legs, nach deren Ermittlung alle übrigen Legs zu einem Dritten Leg komprimiert werden. Die zwei größten Legs werden nicht in die Komprimierung einbezogen.

Y. Vergütungen – sind alle Einkünfte, die von Unicity an den Geschäftspartner im Rahmen des Vergütungsplans gezahlt werden.

Z. Handelsspanne – ist die Differenz zwischen dem Einkaufspreis des Geschäftspartners und dem Verkaufspreis, zu dem die Produkte an seinen Endkunden (Endabnehmer) verkauft werden. Zur Unterstützung bietet Unicity dem Geschäftspartner eine Endkundenpreisliste mit unverbindlichen Verkaufspreisen (UVP) an.

AA. Gruppen Volumen Bonus (GSV Bonus) sind die Einkünfte des Geschäftspartners auf die PSV der Geschäftspartner seiner → Gruppe, einschließlich seines eigenen PSV. Hat ein Geschäftspartner weniger als 250 PSV/GSV im Umsatzmonat erreicht, ist er nicht vergütungsberechtigt und sein PSV wird dem PSV des nächsten qualifizierten Geschäftspartners seiner Upline hinzugerechnet. Das bedeutet, dass die Gruppe auch Geschäftspartner aus der tieferen Downline, nicht nur aus der Frontline, beinhalten kann.

AB. Mehrfach-Anteile (Multi-Shares) – ab dem Rang des Managers kann der Geschäftspartner Mehrfach-Anteile (Multi-Shares) auf die Organisationsvolumen rangqualifizierter Geschäftspartner (Manager und höher) seiner Downline (→ Linie) in Höhe von bis zu 20 % (Anteil / Share 1) und 5 % (Anteil / Share 2 bis Anteil / Share 7) erhalten. Je nach seiner Rang-Qualifikation zwischen einem und sieben Anteilen / Shares.

Vergütung des Geschäftspartners

- **Zielerreichung**
Der Geschäftspartner erhält Vergütungen auf Basis des Vergütungsplans. Es obliegt allein dem Geschäftspartner, bestimmte PSV- und GSV-Werte zu erzielen, die Anforderungen für einen bestimmten Rang zu erfüllen oder andere Qualifikationen oder Voraussetzungen zu erreichen, die der Vergütungsplan für den Erhalt bestimmter Leistungen und Zuwendungen vorsieht. Unicity trägt keine Verantwortung dafür, dass der Geschäftspartner die Voraussetzungen des Vergütungsplans erfüllt.
- **Mindesteinnahmen**
Dem Geschäftspartner wird weder ein bestimmtes Einkommen noch ein bestimmter wirtschaftlicher Erfolg zugesichert oder garantiert.
- **Zahlung der Vergütung**
Unicity hat die Vergütung jeweils zum Ende eines Kalendermonats abzurechnen. Die Vergütung ist zum Ende des jeweils auf die Abrechnung folgenden Kalendermonats zur Zahlung von Unicity an den Geschäftspartner fällig (z.B. Vergütung für Monat September ist Ende Oktober zur Zahlung fällig).

Die Bezahlung der Vergütung erfolgt grundsätzlich bargeldlos per Scheck an die Adresse oder per Überweisung auf das Bankkonto des Geschäftspartners.

Unicity ist berechtigt Beträge, die der Geschäftspartner Unicity schuldet, vom Scheckbetrag bzw. Überweisungsbetrag abzuziehen.

- **Mindesthöhe der Vergütungsauszahlung / Aktivitätsbericht**

Soweit nicht etwas anderes von Unicity bestimmt ist, wird Unicity, um die Kosten und den Verwaltungsaufwand niedrig zu halten, während der Laufzeit des Geschäftspartnervertrages für Vergütungsbeträge unter 10.00 € keine monatliche Auszahlung vornehmen und auch keinen Aktivitätsbericht erstellen. Der unter 10.00 € liegende Betrag verbleibt solange auf dem Unicity Geschäftspartner-Konto, bis ein Betrag von mehr als 10.00 € erreicht ist. Für die monatliche Abrechnung und den Aktivitätsbericht berechnet Unicity ab einer Vergütung von insgesamt 25.00 € netto eine Bearbeitungsgebühr von derzeit 5.00 €, welche von der jeweiligen monatlichen Vergütung direkt in Abzug gebracht wird.

- **Gutschrift von Persönlichem Volumen**

Das PSV für Bestellungen wird dem Umsatzmonat gutgeschrieben, in welchem der Kaufpreis für die bestellten Produkte bei Unicity eingegangen ist. Erst nach Gutschrift (Buchung) des PSV im Umsatzmonat kann die Vergütung berechnet werden.

- **Übertragung des PSV**

Die Übertragung des PSV von einem Geschäftspartner auf einen anderen Geschäftspartner ist nicht zulässig.

Geschäftsaufbau/Geschäftsentwicklung

Unicity Geschäftspartner können neben der Handelsspanne auch einen Gruppen Volumen Bonus und Mehrfach-Anteils-Vergütung (Multi-Share bzw. Breakaway Compensation) erhalten. Gegenstand des Vergütungsplans sind dabei nur Gruppen Volumen Bonus und Mehrfach-Anteils-Vergütung, nicht aber die Handelsspanne. Voraussetzung für die Teilnahme am Vergütungsplan (also nicht für die Handelsspanne) sind 250 PSV Umsatz des Geschäftspartners im Umsatzmonat, inkl. einer eigenen min. 100 PSV Easyship.

1. Handelsspanne des Geschäftspartners

Unicity zahlt an denjenigen Geschäftspartner, auf dessen Vermittlung der Endkunde unmittelbar bei Unicity kauft, die Differenz zwischen dem für das jeweilige Produkt aktuell geltenden Einkaufspreis des Geschäftspartners und dem von Unicity erzielten Verkaufspreis (Handelsspanne).

In dem Fall, dass der Endkunde nicht bei dem ihm zugeordneten Geschäftspartner, sondern auf Vermittlung dieses Geschäftspartners unmittelbar von Unicity kauft, ist die Handelsspanne die Differenz zwischen dem für das jeweilige Produkt aktuell geltenden Einkaufspreis des Geschäftspartners und dem von Unicity erzielten Verkaufspreis. Dieser Betrag wird dem Konto des Geschäftspartners, der den Verkauf vermittelt hat, von Unicity gutgeschrieben und nach monatlicher Abrechnung ausbezahlt.

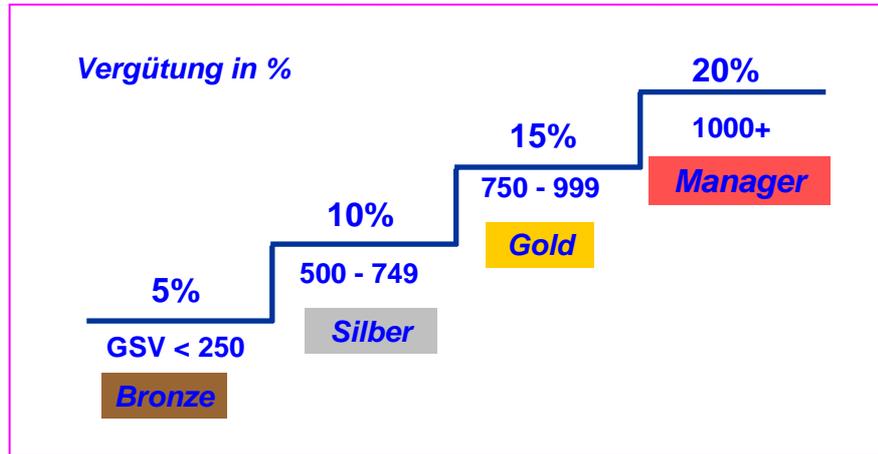
2. Gruppen Volumen Bonus (GSV Bonus)

Das GSV (→ Gruppen-Volumen) des aktuellen Umsatzmonats bestimmt die Höhe des GSV Bonus in % im nächsten Umsatzmonat. Grundvoraussetzung für die Vergütung des GSV Bonus: Mindestens 250 PSV inkl. einer eigenen min. 100 PSV Easyship. Das PSV des Geschäftspartners fließt in sein GSV ein.

GSV (Gruppen-Volumen) des Geschäftspartners	Gruppen Volumen Bonus in %	Status des Geschäftspartners
1.000+ GSV	5 bis 20	Manager*
750 - 999 GSV	5 bis 15	Gold
500 - 749 GSV	5 bis 10	Silber
251 - 499 GSV	5	Bronze

* erste Rang-Qualifikation

Qualifikationsstufen für den GRUPPEN VOLUMEN BONUS:

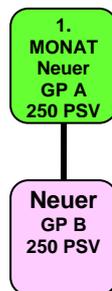


Für das PSV/GSV der Erstbestellung des neuen Geschäftspartners und der im selben Monat von diesem neu gesponserten Downline wird die Vergütung als GSV Bonus an den Sponsor ausbezahlt (→ Beispiel 1). Dies gilt max. bis 250 PSV und 1000 GSV, die für die erste Manager Qualifikation (Breakaway) des Geschäftspartners im Umsatzmonat benötigt werden. D. h. der neue Manager kann GSV Bonus für die PSV / GSV aller von ihm im gleichen Umsatzmonat gesponserten neuen GP erhalten, deren PSV / GSV nicht für seine Manager Qualifikation benötigt wurde (→ Beispiele 2a. und 2b.).

Sobald der Geschäftspartner erstmalig den Rang eines Managers erreicht hat, mit min. 250 PSV (inkl. 100 PSV Easyship) und min. 1000 GSV - alternativ möglich der Einstieg mit 1000 PSV / GSV inkl. 100 PSV Easyship -, **bekommt er auf sein Gruppen Volumen** (einschließlich seines PSV) **fortan in allen Folgemonaten bis zu 20 % GSV Bonus**, **sofern er seine Qualifikation als Manager weiter bestätigt**.

Er bleibt Manager, wenn er ab dem Folgemonat seiner erstmaligen Manager-Qualifikation 250 PSV im Umsatzmonat bei monatlicher min. 100 PSV Easyship erreicht.

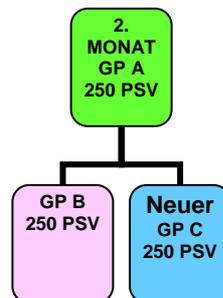
Beispiel 1:



GSV Bonus für GP A und GP B erhält der Sponsor des GP A.

GP A qualifiziert sich für 10 % GSV Bonus im Folgemonat.

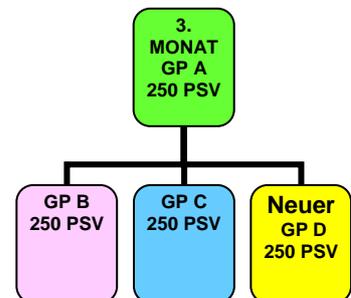
GP B qualifiziert sich für 5 % GSV Bonus im Folgemonat.



GSV Bonus geht aufgrund der Qualifikation im Vormonat an GP A = 10 % auf sein PSV und das des neuen GP C, sowie 5 % auf das PSV von GP B.

GP B bekommt aufgrund der Qualifikation im Vormonat 5 % GSV Bonus.

GP C qualifiziert sich für 5 % GSV Bonus im Folgemonat.



GSV Bonus geht aufgrund der Qualifikation im Vormonat an GP A = 15 % auf sein PSV und das des neuen GP D sowie je 5 % auf die PSV von GP B und GP C.

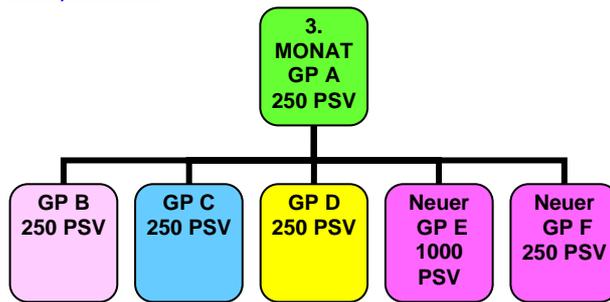
GP B und GP C bekommen aufgrund der Qualifikation im Vormonat je 5 % GSV Bonus.

GP D qualifiziert sich für 5 % GSV Bonus im Folgemonat.

Somit hat GP A im 3. Monat den Manager Rang erreicht und er hat Anspruch auf 20 % GSV Bonus auf jeden weiteren neu gesponserten GP im selben Monat oder in den Folgemonaten (→ Manager Qualifikation).

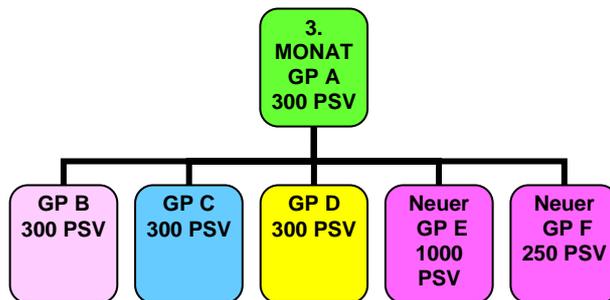
20 % GSV Bonus erhält der neue Manager auch auf das Gruppen Volumen für die neuen GP, die er im selben Umsatzmonat sponsert und die nicht Teil seiner Manager Qualifikation sind:

Beispiel 2a:



Basierend auf den o. g. Beispielen kann der GP A im selben Umsatzmonat seiner Manager Qualifikation = 3. Monat - bereits 20 % Vergütung auf die PSV der von ihm gesponserten neuen GP E und GP F erhalten, d. h. 20 % auf 1250 GSV im Beispiel 2a.

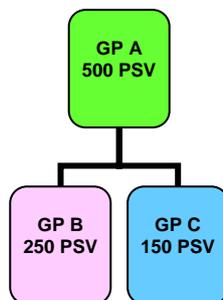
Beispiel 2b:



Basierend auf den o. g. Beispielen kann der GP A im selben Umsatzmonat seiner Manager Qualifikation = 3. Monat - bereits 20 % Vergütung auf die PSV der von ihm gesponserten neuen GP E und GP F erhalten UND auf das GSV, das über das für die Manager Qualifikation benötigten 1000 GSV hinausgeht, d. h. 20 % auf 1450 GSV im Beispiel 2b.

Ist der GSV Bonus (in %) des Geschäftspartners (Sponsors) größer als der GSV Bonus seiner einzelnen Gruppen-Geschäftspartner, so erhält der Sponsor die Differenz auf deren PSV:

Beispiel 3:



GP A qualifiziert sich für 15 % GSV Bonus.

GP B qualifiziert sich für 5 % GSV Bonus.

GP C qualifiziert sich für 0 % GSV Bonus.

=

GP A hat im Folgemonat Anspruch auf 10 % für B und auf 15 % für C.

Entwicklung der Organisation

Nach erstmaligem Erreichen der Manager-Qualifikation kann der Geschäftspartner für den Aufbau seiner Vertriebsorganisation Mehrfach-Anteile (Multi Shares) zusätzlich zum GSV Bonus (→ Anteil / Share 1) und zum Endabnehmer-Verkaufserlös (Handelsspanne) erhalten.

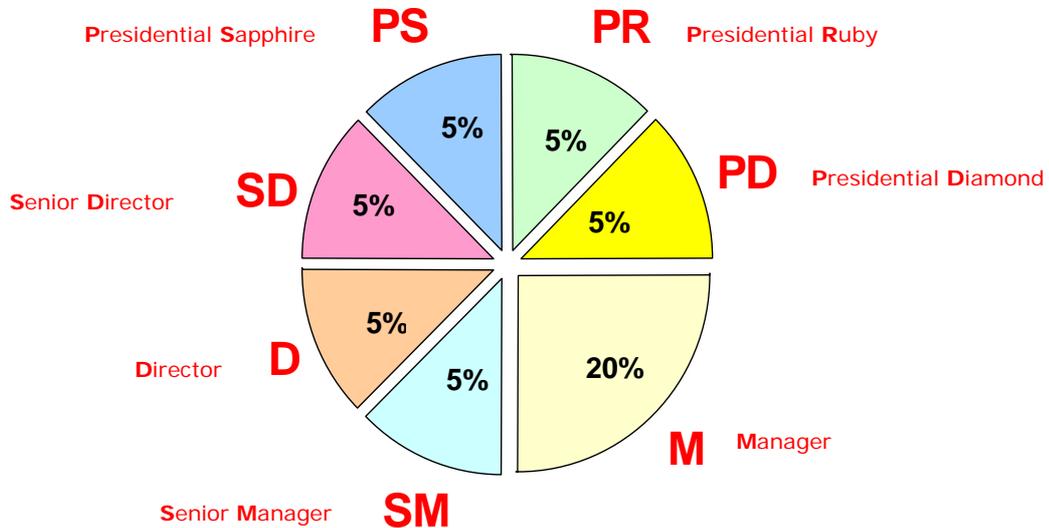
Die Qualifikationsbedingung für alle Ränge (außer Manager) sind 250 PSV inkl. einer 100 PSV Easyship und 1000 GSV. Für die Manager Folge-Qualifikation genügen 250 PSV/GSV inkl. 100 PSV Easyship im Umsatzmonat (→ „Geschäftsaufbau & Geschäftsentwicklung“).

Mehrfach-Anteil-Vergütung (Multi Share Vergütung / Breakaway Commissions)

Qualifizierte Geschäftspartner erhalten Mehrfach-Anteil-Vergütung auf Basis der GSV, die in den qualifizierten Downline Organisationen des Geschäftspartners im Umsatzmonat erwirtschaftet wurden. Der Rang des Geschäftspartners bestimmt die Anzahl der Anteile für die Kalkulation der

Mehrfach-Anteils-Vergütung. Um sich für die Mehrfach Anteils-Vergütung zu qualifizieren, muss der Geschäftspartner im jeweiligen Umsatzmonat folgende Anforderungen erfüllen:

- **100 PV Easyship-Vereinbarung mit monatlicher Auslieferung**
- **mindestens 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship-Vereinbarung)**
- **mindestens 1000 GSV (außer Manager-Rang)**
- **mindestens drei (Director) bzw. fünf Legs (alle höheren Ränge)**



Qualifikation	M Manager	SM Senior Manager	D Director	SD Senior Director	PS Sapphire	PR Ruby	PD Diamond – APT- Möglichkeit
PSV inkl. 100 PSV Easyship	250	250	250	250	250	250	250
GSV (inkl. PSV)	250	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Leg Anzahl			3	5	5	5	5
Lev-OV <u>pro</u> Leg			1000	1000	5000	10000	15000
Anteil/Share 1	5-20 %	5-20 %	5-20 %	5-20 %	5-20 %	5-20 %	5-20 %
Anteil/Share 2		5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 4				5 %	5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 5					5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 6						5 %	5 %
Anteil/Share 7							5 %

Die monatlichen Qualifikations-Anforderungen im Einzelnen:

Manager

Umsatzanforderung (nach Erstqualifikation mit 250 PSV und 1000 GSV → Geschäftsaufbau/-Geschäftsentwicklung): 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV/GSV (inkl. der 100 PSV Easyship)

Leg Anforderung: Keine

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf die PSV der Gruppe des Managers inkl. seines eigenen PSV

Senior Manager

Umsatzanforderung: 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship) und 1000 GSV

Leg Anforderung: Keine

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf alle PSV der Gruppe und Anteil/Share 2 von 5 %

Director

Umsatzanforderungen: 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship) und 1000 GSV

Leg Anforderungen: 3 Legs á 1000 Leg-OV

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf den PSV der Gruppe und Anteil/Share 2 bis 3 von je 5 %

Senior Director

Umsatzanforderungen: 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship) und 1000 GSV

Leg Anforderungen: 5 Legs á 1000 Leg-OV

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf den PSV der Gruppe und Anteil/Share 2 bis 4 von je 5 %

Presidential Sapphire

Umsatzanforderungen: 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship) und 1000 GSV

Leg Anforderungen: 5 Legs á 5000 Leg-OV

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf den PSV der Gruppe und Anteil/Share 2 bis 5 von je 5 %

Presidential Ruby

Umsatzanforderungen: 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship) und 1000 GSV

Leg Anforderungen: 5 Legs á 10000 Leg-OV

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf den PSV der Gruppe und Anteil/Share 2 bis 6 von je 5 %

Presidential Diamond

Umsatzanforderungen: 100 PSV Easyship mit monatlicher Auslieferung sowie 250 PSV (inkl. der 100 PSV Easyship) und 1000 GSV

Leg Anforderungen: 5 Legs á 15000 Leg-OV

Vergütung: bis zu 20 % GSV Bonus auf den PSV der Gruppe und Anteil/Share 2 bis 7 von je 5 %

Zusätzliche Vertriebsposition (APT)

als "Additional Performance Team"

Durch Erreichen des DIAMOND Ranges erwirbt der Geschäftspartner das Recht zur Gründung einer zusätzlichen Vertriebsposition als „Additional Performance Team“ (APT).

Die APT Position ist eine eigene, weitere Vertriebsposition des Diamond-Geschäftspartners, die ebenso wie ein direkt gesponserter Geschäftspartner in die Frontline des Geschäftspartners eingeordnet wird. Der Geschäftspartner kann bestehende Legs unter die APT Position verschieben (außer den 4 größten Legs) und neue Legs unter dieser Position eingliedern.

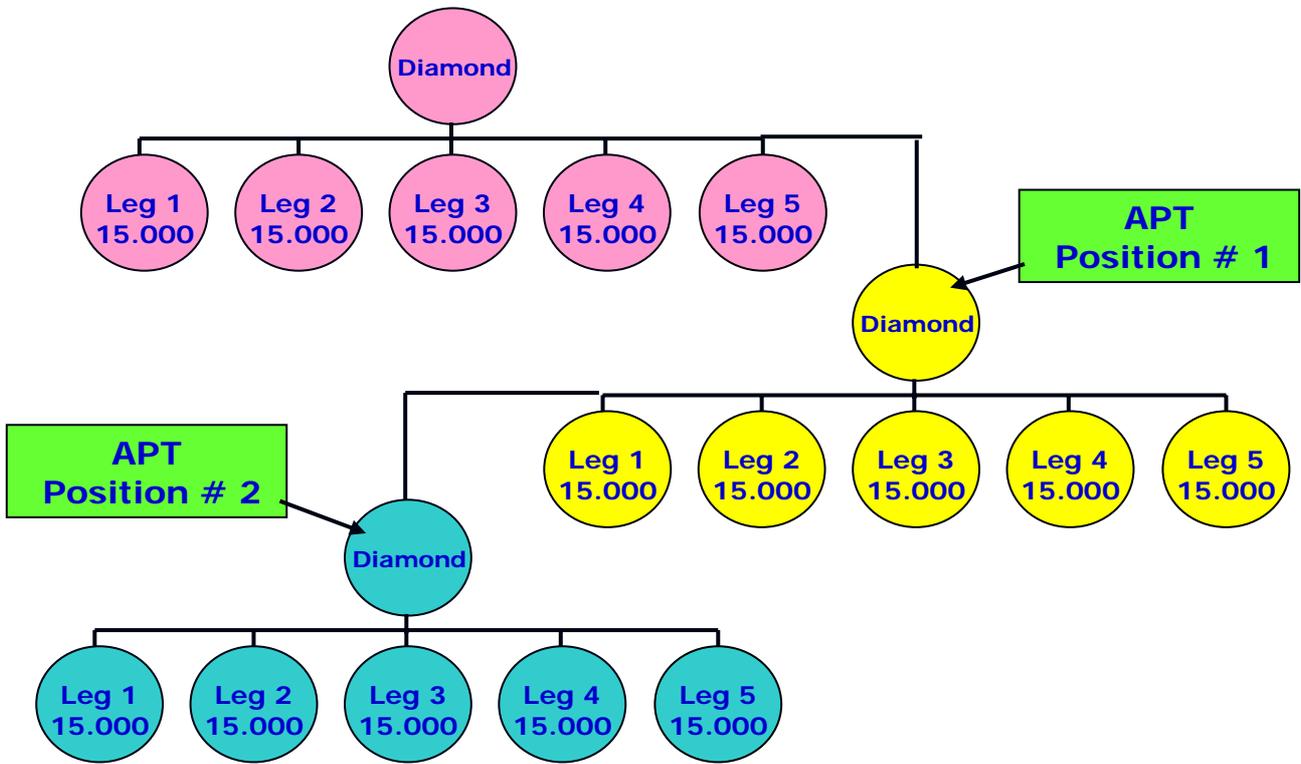
Dadurch kann der Geschäftspartner sowohl durch seine eigene ursprüngliche Vertriebsposition als auch durch die APT Position Vergütungen erhalten. Die APT Position muss sich individuell für Vergütungen qualifizieren.

APT Positionen können sich für alle Vergütungen, die im Vergütungsplan beschrieben werden, qualifizieren. Erreicht der Geschäftspartner mit einer APT Position den Diamond Rang im Umsatzmonat nicht, kann sich die APT Position - ggf. die APT Positionen – des Geschäftspartners nicht qualifizieren, sondern wird für die Qualifikation des Geschäftspartners herangezogen.

In diesem Fall wird das APT Leg in die Horizontal Komprimierung für das 5. Leg des Diamond einbezogen und die APT Position kann sich im betreffenden Umsatzmonat nicht selbst qualifizieren.

Die APT Position kann also durch die Erfüllung der Voraussetzungen das Recht erwerben, eine eigene APT Position zu gründen. Es gibt keine Beschränkungen in Bezug auf die Anzahl von APT Positionen, die ein Geschäftspartner haben kann.

Diamonds können bei Qualifikation weitere APT Positionen bilden – und so Zweifach oder Dreifach Diamonds werden:



Unicity Europe, Inc. - Vergütungsplan Übersicht



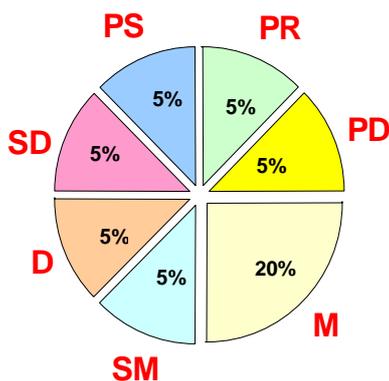
Gruppen-Bonus

Mtl. GSV des Geschäftspartners	GSV Bonus des Geschäftspartners in %
1000+	5 - 20
750 - 999	5 - 15
500 - 749	5 - 10
250 - 499	5

Entwicklung der Organisation

President's Club

Qualifikation	M Manager	SM Senior Manager	D Director	SD Senior Director	PS Sapphire	PR Ruby	PD Diamond – APT-Möglichkeit
PSV inkl. 100 PSV Easyship	250	250	250	250	250	250	250
GSV (inkl. PSV)	250	1000	1000	1000	1000	1000	1000
Leg Anzahl			3	5	5	5	5
Leg-OV <u>pro</u> Leg*			1000	1000	5000	10000	15000
Anteil/Share 1	5 - 20 %	5 - 20 %	5 - 20 %	5 - 20 %	5 - 20 %	5 - 20 %	5 - 20 %
Anteil/Share 2		5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 3			5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 4				5 %	5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 5					5 %	5 %	5 %
Anteil/Share 6						5 %	5 %
Anteil/Share 7							5 %



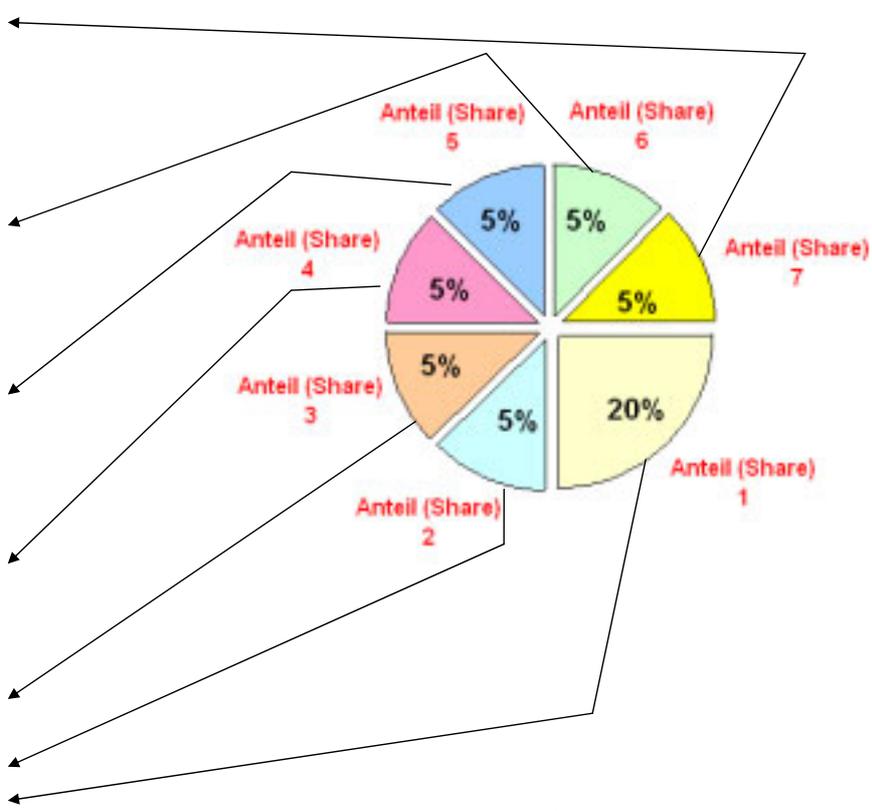
* Leg-OV pro Leg beinhaltet das Organisations-Volumen eines Legs OHNE das Gruppen-Volumen des im gleichen Umsatzmonat rangqualifizierten Geschäftspartners.

- M = Manager
- SM = Senior Manager
- D = Director
- SD = Senior Director
- PS = Presidential Sapphire
- PR = Presidential Ruby
- PD = Presidential Diamond (APT fähig)

Beispiel Anteils-Aufgliederung

Linie Rang

1 PD
 2 PR
 3 D
 4 SD
 5 D
 6 PS
 7 PR
 8 SM
 9 M
 10 PS
 11 D
 12 PR
 13 M
 14 D
 15 D
 16 SM
 17 PS
 18 M
 19 D
 20 SM
 21 SD
 22 M
 23 SM
 24 M



Manager sponsert neuen GP mit 500 PSV. Vergütung für neuen GP des Managers geht mit 20 % an den Manager und als Anteil/Share 2 bis 7 an die qualifizierten GP seiner Upline → Vergütungsplan Übersicht.

Notizen



Unicity Europe Inc.
1201 North, 800 East
OREM, UT 84097
USA

Korrespondenzadresse
Europa:
Unicity Service GmbH
Norsk-Data-Straße 1
D - 61352 Bad Homburg

www.makelifebetter-europe.com
servicemanagement@unicity.net

	Telefon	Fax
Deutschland	01 80 300 10 11	01 80 333 93 39
Österreich	08 20 400 06 1	08 20 400 06 2
Niederlande	09 00 265 85 16	09 00 265 85 17
Großbritannien	08 45 355 55 58	08 45 355 55 59
Schweden	07 70 930 02 7	07 70 930 02 8
Schweiz	08 44 556 55 6	08 44 556 55 7
International	+49 (0) 6172 171 08 33	+49 (0) 6172 171 08 29

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Ihren Sponsor.