



1.1 DETA ELIS HOLDING ist eine Unternehmensgruppe, bestehend aus den folgenden Unternehmen:

- a) DETA-ELIS HOLDING GmbH, mit Sitz in Selenograd, Russland
- b) DETA-ELIS EUROPA GmbH, mit Sitz in der Kaiserstraße 74, 63065, Offenbach, Deutschland
- c) DETA ELIS GREECE IKE, mit Sitz in L. Mesogeion 292, Cholargos, Attika, Griechenland
- d) DETA ELIS CYPRUS LTD, mit Sitz in 179 Agias Fylaxeos, Limassol, Zypern

Die Unternehmensgruppe DETA ELIS HOLDING wird nachfolgend als „Unternehmen“ oder kurz als „DETA ELIS“ bezeichnet.

1.2 Die Unternehmensgruppe von DETA ELIS fördert aktiv elektronische Wellnessgeräte, Nahrungsergänzungsmittel, Geräte zur Verbesserung des Trinkwassers sowie Pflegeprodukte, die in den gedruckten Materialien, in den Katalogen und auf der offiziellen Webseite des Unternehmens ausführlich aufgeführt sind. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, sein Warenangebot zu erweitern und die Produkt- sowie Bildungsdienstleistungen in Bezug auf seine Produkte, Technologien und auf seine ganzheitliche Therapiemethoden anzubieten.

1.3 Die Unternehmensgruppe von DETA ELIS fördert ihre Produkte durch selbständige und freie Handelsvertreter, nachfolgend Teampartner genannt, basierend auf dem Direktvertrieb, das als Network Marketing bekannt ist. Die Teampartner werden auf allen Ebenen dazu ermutigt, Einzelhandelsverkäufe zu tätigen. Das Vergütungssystem von DETA ELIS basiert auf Ehrlichkeit sowie Integrität und bietet jedem, der ein erfolgreiches und profitables Geschäft aufbauen möchte, faire und gleiche Chancen.

1.4 Teampartner müssen die Vorschriften und Bestimmungen der Unternehmenspolitik einhalten. Die Unternehmenspolitik zielt darauf ab, ethische und rechtmäßige Arbeitsbedingungen zu schaffen, die zu einer gesunden Umsatzsteigerung beitragen, und gleichzeitig unangemessene, missbräuchliche oder rechtswidrige Handlungen von Teampartnern vermeiden. Das Unternehmen hat das Recht, die Bestimmungen dieser Richtlinien bei Bedarf zu ändern, vorausgesetzt, es erfolgt eine schriftliche Ankündigung von dreißig (30) Tagen. In diesem Fall werden die Änderungen nach der Ankündigung der Unternehmenspolitik auf der offiziellen Webseite des Unternehmens veröffentlicht. Die Teampartner sind dazu verpflichtet, die geänderten Regelungen einzuhalten und im Rahmen ihrer Zusammenarbeit mit dem Unternehmen zu akzeptieren.

## 2 DEFINITIONEN

- 2.1 TEAMPARTNER: Eine volljährige natürliche oder juristische Person, die in das Network-Marketing-System von DETA ELIS eingeschrieben wurde und der eine Teampartner-ID-Nummer und ein Passwort zugewiesen wurden.
- 2.2 MITGLIED: Eine volljährige natürliche oder juristische Person, die von einem aktiven Teampartner geworben und in die DETA ELIS Vertriebsstruktur eingeschrieben wurde. Infolge der Registrierung erhält das neue Mitglied eine ID-Nummer sowie ein Passwort. Darüber hinaus hat ein Mitglied das Recht, Produkte zum Teampartnerpreis zu erwerben und innerhalb von zwei Monaten (60 Tagen) ab dem Zeitpunkt der Registrierung einen persönlichen Empfehlungsbonus für jede Empfehlung mit darauffolgendem Verkauf zu erhalten.
- 2.3 KUNDE: Eine volljährige natürliche oder juristische Person, die die Produkte zum Einzelhandelspreis direkt von einem Teampartner ohne Ermäßigung und ohne eine notwendige Registrierung in der Struktur des Unternehmens kauft.
- 2.4 TEAMPARTNER-NETZWERK: Eine Gruppe aus mehreren Teampartnern, die durch die fortlaufende Akquise von Teampartnern entsteht und wächst, d.h. durch das Werben eines neuen Teampartners, der wiederum als Sponsor weitere neue Teampartner wirbt, die wiederum die Nächsten werben.
- 2.5 VERGÜTUNGSPLAN: Er umfasst alle Regeln in Bezug auf die Provisionsabrechnung der Teampartner und die für den Teampartner notwendigen Voraussetzungen zur Erreichung eines bestimmten Karrieretitels auf der Karriereleiter von DETA ELIS.
- 2.6 DETA ELIS-PRODUKTE: Produkte, die mit dem Logo der DETA ELIS HOLDING vermarktet werden. Allen Produkten wird eine bestimmte Punkteanzahl zugewiesen, aus der sich eine Provisionsart, der sogenannte Netzwerkbonus, ergibt.
- 2.7 PROVISION ODER BONUS: Der Geldbetrag, der dem Teampartner basierend auf dem Vergütungsplan zusteht.
- 2.8 BACKOFFICE: Das persönliche E-Office, das das Unternehmen dem Teampartner für einen jährlichen Beitrag von 37,50 EUR Brutto anbietet.
- 2.9 SPONSOR: Der Teampartner, der für das Unternehmen einen neuen Teampartner geworben und diesen neuen Teampartner in sein persönliches Backoffice registriert hat.
- 2.10 SPILLOVER: Die Linie bzw. Seite des binären Netzwerksystems, auf der der Sponsor eines Teampartners, der Sponsor des Sponsors des Teampartners usw. eingetragen sind.
- 2.11 LEADER und VIP-LEADER: Ein Teampartner, der basierend auf dem Vergütungsplan des Unternehmens hohe bzw. sehr hohe Leistungen erzielt haben.
- 2.12 BUSINESS-KIT: Der jährlich zu zahlende Betrag (37,50 EUR), um Teampartner zu werden und den Status beizubehalten. Durch die Zahlung des Business-Kits erhält man Starterpaket, das Infomaterialien und Kataloge beinhaltet.
- 2.13 STEP: Erreicht ein Teampartner 1000 Punkte in seinem Netzwerk, die sich aus dem Punktwert der verkauften Produkte und folglich aus dem Netzwerkwachstum, ergeben, macht er einen Step. Die Vergütung der Steps wird gemäß dem Vergütungsplan des Unternehmens berechnet.
- 2.14 MARKE „DETA ELIS“: Die gewerblichen Rechte für die kommerziellen Grafiken und lexikographischen Symbole „DETAELIS“, „DEHOLDING“, „DEVITA“, „DELIXIR“, „DEAQUA“, „DELOR“, „DENORMA“ und „DENORMA“ gehören dem Unternehmen DETA ELIS HOLDING.

2.15 UNTERNEHMENSPOLITIK: Sie legt alle Parameter fest, die die Beziehung zwischen dem Unternehmen, den Teampartnern, den Mitgliedern und den Kunden regeln.

### 3 STATUS DES TEAMPARTNERS

3.1 Sowohl eine volljährige natürliche Person, einschließlich der, die eine andere Geschäftstätigkeit ausübt, als auch eine juristische Person (in Form von Personengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung), hat die Möglichkeit Teampartner von DETA ELIS zu werden, sofern die Akquise durch einen aktiven Teampartner des Unternehmens vorgenommen wurde. Die juristische Person muss Deta Elis Holding über den Namen der natürlichen Person, die die Aufgaben während der Zusammenarbeit mit dem Unternehmen übernimmt, sowie den Umfang dieser Aufgaben schriftlich in Kenntnis setzen. DETA ELIS behält sich das Recht vor, die Vergabe eines Teampartner-ID-Nummer an einen Kandidaten oder Teampartner abzulehnen.

3.2 Der Teampartner muss die Pflichtfelder in Bezug auf seine Identität und seinen Kontaktdaten im Backoffice (bzw. im ausgedruckten Antragsformular) wahrheitsgemäß und richtig ausfüllen. Das beiderseitige Recht zur Kündigung bleibt unberührt.

3.3 Die Registrierung als Mitglied setzt das Ausfüllen der erforderlichen Registrierungsfelder im Backoffice (bzw. im ausgedruckten Bewerbungsformular) voraus, in die der Kandidat seine persönlichen Daten einträgt. Um sich als Mitglied zu registrieren, muss man die ID-Nummer seines Sponsors kennen. Nach der Registrierung wird der Kandidat zum Mitglied der Unternehmensstruktur und kann 60 Tage lang alle Privilegien eines Teampartners zu genießen. Ein Mitglied, das eine Zusammenarbeit mit DETA ELIS eingeht, hat die Unternehmenspolitik von Beginn an vollständig einzuhalten.

Ein Mitglied von DETA ELIS hat das Recht, innerhalb von 60 Tagen die Produkte des Unternehmens zu Teampartnerpreisen über sein persönliches Backoffice zu erwerben und für die Weiterempfehlung der Produkte einen persönlichen Empfehlungsbonus zu erhalten. Das persönliche Konto des Mitglieds ist ab dem Kaufdatum des Produkts 60 Tage lang aktiv. Wenn ein Mitglied nach Ablauf dieses Zeitraums kein Business-Kit kauft und folglich kein Teampartner wird, wird das persönliche E-Office automatisch deaktiviert.

3.4 Die Registrierung einer neuen Person in der Vertriebsstruktur eines Teampartners ist zunächst kostenfrei. In Folge der Registrierung, erhält die neu registrierte Person eine persönliche ID-Nummer für ihr Backoffice. Um den Teampartnerstatus zu erhalten, muss dieses Konto durch die folgenden zwei Schritte aktiviert werden:

- a) Der Kauf des Business Kits im Wert von 37,5 EUR innerhalb von 14 Tagen nach dem Registrierungsdatum und
- b) Bestellung (zum Verkauf oder zum persönlichen Gebrauch) eines Produkts mit einem Punktwert von mindestens 30 Punkten (entspricht mindestens 82,50 EUR) innerhalb von 14 Tagen nach dem Kauf des Business Kits.

Falls nicht alle notwendigen Schritte befolgt werden, wird der Teampartnerstatus nicht erreicht und die Teampartner-ID-Nummer verliert ihre Gültigkeit, wenn nicht das Konto des neuen Mitglieds durch die folgenden zwei Schritte aktiviert wird:

- a) Bestellung eines Produkts mit einem Punktwert von mindestens 30 Punkten (entspricht mindestens 82,50 EUR) beim Unternehmen (zum Verkauf oder zum persönlichen Gebrauch) innerhalb von 14 Tagen nach dem Datum seiner Registrierung und
- b) Kauf des Business Kits vom Unternehmen im Wert von 37,5 EUR innerhalb von acht (8) Wochen ab dem Datum der ersten Bestellung.

Diese Option ermöglicht den aspirierenden Teampartnern, die zunächst gründliche Informationen und zusätzliche persönliche Erfahrungen mit den Produkten sammeln möchten, sich anschließend für eine Zusammenarbeit mit dem Unternehmen zu entscheiden. Wenn nicht eine der beiden oben dargestellten Aktivierungsmöglichkeiten wahrgenommen wird, wird der Teampartner-Status nicht aktiviert und die Gültigkeit der Partner-ID-Nummer verfällt (wird inaktiv).

- 3.5 Dem Teampartner steht ein Provisionsanspruch für alle von ihm vermittelten / abgeschlossenen Geschäfte und für alle Geschäfte zu, die ohne seine unmittelbare Mitwirkung mit Dritten zustande kommen, die er als Kunden für Geschäfte der gleichen Art geworben hat. Voraussetzung für den Provisionsanspruch ist, dass der Geschäftsabschluss ohne Rücksicht auf den Zeitpunkt der Ausführung der Geschäfte durch den Unternehmer während des bestehenden Teampartnervertrages erfolgt.
- 3.6 Ein Teampartner, der die in 3.4 beschriebenen Voraussetzungen erfüllt, ist für ein Jahr ab dem Datum seiner ersten Bestellung (zum Verkauf oder zum persönlichen Gebrauch) beim Unternehmen aktiver Teampartner. Die Reaktivierung des Teampartnerstatus bei jedem neu angefangenen Jahr, umfasst die folgenden Schritte:
  - a) Bestellung (zum Verkauf oder zum persönlichen Gebrauch) eines Produkts mit einem Punktwert von mindestens 30 Punkten (entspricht mindestens 82,50 EUR) und
  - b) Zahlung der Gebühr von 37,5 EUR (Business-Kit) für die Reaktivierung des persönlichen Backoffice.
  - c) Die unter lit. a und lit. b genannten Schritte müssen in dem hier festgelegten Zeitraum von 30 Tagen vor Ablauf des Teampartnervertragsjahres bis 30 Tage nach Ablauf des Teampartnervertragsjahres durchgeführt werden. Alle Bestellungen, die ein Teampartner außerhalb dieses Zeitfensters aufgegeben hat, können nicht als Mindestbestellung zur Reaktivierung der Partner-ID und zur Verlängerung des Teampartnerstatus genutzt werden. Der Jahresanfang bezieht sich hier auf das Registrierungsdatum. Wenn die oben genannten Voraussetzungen für die Verlängerung der Teampartnerschaft nicht erfüllt werden, wird die Teampartner-ID-Nummer deaktiviert und alle in dieser Unternehmenspolitik und dem Teampartnervertrag festgelegten Rechte der Teampartner entzogen. Das o.g. Verfahren zur Erneuerung der Zusammenarbeit wird jährlich wiederholt.
- 3.7 Bei Nichterneuerung seines Teampartnerstatus hat der Teampartner das Recht, sich auf Empfehlung eines Sponsors nach sechs (6) Monaten ab dem Datum der Nichterneuerung seines Teampartnerstatus erneut zu registrieren. Vergehen ab dem Zeitpunkt der letzten Aktivierung hundertachtzig Tage (180),

ohne dass der Teampartner seine ID-Nummer reaktiviert, behält sich das Unternehmen das Recht vor, diese ID-Nummer zu löschen.

- 3.8 DETA ELIS bietet dem Teampartner die Möglichkeit, seinen Status und sein Passwort auf ein Unternehmen (juristische Person), an der er Anteilseigner ist, sowie auf seine Ehegatten und Verwandten ersten Grades zu übertragen. Die Voraussetzung für die Übertragung ist die Zusendung einer schriftlichen Erklärung in Papierform und eigenhändig unterschrieben an DETA ELIS und in jedem Fall die Zustimmung des Unternehmens. Wenn der Teampartner die Übertragung im Hinblick auf zukünftige Transaktionen wünscht, die allerdings zu einem Verstoß gegen die Unternehmenspolitik führen können, wird die Übertragung von dem Unternehmen nicht akzeptiert. Eine mehrfache Übertragung des Teampartnerstatus ist nicht zulässig.
- 3.9 Der Verkauf des Teampartnerstatus an Dritte ist untersagt. Die Vertriebsstruktur der DETA ELIS-Teampartner wird im persönlichen E-Office (Backoffice), das von DETA ELIS zur Verfügung gestellt wird, aufgebaut.
- 3.10 Nach dem Tod des Teampartners, kann der Status mit dem Testament des Verstorbenen auf eine andere natürliche oder juristische Person übertragen werden, sofern es sich bei dem Neueintritt nicht um einen ehemaligen Teampartner des Unternehmens handelt, der aufgrund eines Verstoßes gegen die Unternehmenspolitik ausgeschlossen wurde. Der rechtmäßige Erbe muss die Voraussetzungen eines Teampartner (2.1) erfüllen, um sich einzuschreiben. Wenn es keinen Erben gibt, so wird die Teampartner-ID-Nummer deaktiviert. Bei Beendigung der Zusammenarbeit werden alle gesammelten Provisionen des verstorbenen Teampartners dem bevollmächtigten Erben zugesprochen. DETA ELIS hat das Recht, die Erben aufzufordern, alle erforderlichen Dokumente zum Nachweis seines Teampartnerstatus vorzulegen.
- 3.11 Möchte der Teampartner die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen beenden oder kündigen, kann er dies jederzeit fristlos tun und die Deaktivierung seines Benutzerkontos veranlassen. In diesem Fall ist eine schriftliche Erklärung mit originaler Unterschrift des Teampartners erforderlich. Die Beendigung der Zusammenarbeit tritt nach der Kenntnisnahme der schriftlichen Erklärung durch das Unternehmen in Kraft. Damit verfallen alle Privilegien des Teampartners, einschließlich des Einkaufs der Produkte zum Teampartnerpreis, dem Gewinn von Provisionen gemäß des Vergütungsplans sowie weitere Vorteile, die mit dem Teampartnerstatus einhergehen. Dieser Teampartner hat das Recht, sechs (6) Monate nach der Kündigung des Vertragsverhältnisses für Teampartner eine erneute Registrierung (entweder auf Empfehlung des alten oder eines neuen Sponsors) zu beantragen, wobei sich das Unternehmen das Recht vorbehält, den Antrag des ehemaligen Teampartners anzunehmen oder nicht.
- 3.12 DETA ELIS behält sich das Recht vor, jede Zusammenarbeit nach unangebrachten Verhalten des Teampartners, d.h. bei dem Verstoß gegen die Pflichten des Teampartners basierend auf dem Teampartnervertrag und der Unternehmenspolitik, nach eigenem Ermessen zu beenden. Wenn das Unternehmen oder seine Mitarbeiter eine Beschwerde bezüglich des Verhaltens eines bestimmten Teampartners erhält; die dem Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen überprüft. Im Falle einer begründeten Beanstandung sendet das Unternehmen entweder eine schriftliche Abmahnung an den Teampartner mit der Aufforderung, das vertrags- oder pflichtwidrige Verhalten unverzüglich einzustellen und Ähnliches in Zukunft zu unterlassen oder kündigt den Teampartnervertrag bei schwerwiegenden Vertrags- oder Pflichtverletzungen.

Das Unternehmen hat das Recht, je nach Fall, Sanktionen gegen den Teampartner zu verhängen, die in den nachfolgenden Abschnitten der Unternehmenspolitik beschrieben werden, sowie einzugreifen, um die durch dieses vertrags- oder pflichtwidrige Verhalten entstandenen oder drohenden Schäden im Teampartner Netzwerk von DETA ELIS oder im Unternehmen zu beheben, bzw. zu verhindern. Kommt der Teampartner dem nicht nach und setzt sein vertrags- oder pflichtwidriges Verhalten fort, so hat das Unternehmen das Recht, die Zusammenarbeit mit sofortiger Wirkung zu beenden.

Nach Beendigung der Zusammenarbeit ist es dem ehemaligen Teampartner nicht gestattet, Daten, die er während der Arbeit mit dem Unternehmen und vom Backoffice des Unternehmens erhalten hat, für eine andere oder neue Tätigkeit zu verwenden. Gleiches gilt für mögliche vertrauliche Informationen bezüglich der Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse des Unternehmens. Das Unternehmen ist nicht berechtigt, die Zusammenarbeit mit einem Teampartner ohne begründeten Verdacht zu beenden, die einen eklatanten Verstoß gegen die Unternehmenspolitik oder den Teampartnervertrag zumindest überwiegend wahrscheinlich erscheinen lassen. Es ist die Verpflichtung des Unternehmens, die bestehende Vertriebsstruktur, die von dem jeweiligen Teampartner geschaffen wurde, unverändert und intakt zu halten, es sei denn, es liegen Anhaltspunkte für einen Netzwerkdiebstahl zu Lasten des Teampartners vor.

#### 4 DIE BEZIEHUNG DES TEAMPARTNERS ZUM UNTERNEHMEN

4.1 Die Beziehung zwischen dem Teampartner und dem Unternehmen ist eine Zusammenarbeit zweier gleichberechtigter Vertragspartner. Der Teampartner ist ein selbständiger und freier Handelsvertreter des Unternehmens. Er ist für seine Tätigkeiten und für alle anfallenden Verpflichtungen alleine verantwortlich, inklusive aller Steuern, Gebühren und sonstige Kosten, die durch seine Tätigkeiten als Teampartner entstehen.

Er ist frei in der Entscheidung, wie viel Zeit er seiner Arbeit als Teampartner widmet. In jeden Fall müssen alle seine Aktivitäten mit der Unternehmenspolitik und den gesetzlichen Anforderungen übereinstimmen.

Der Teampartner hat das Recht, parallel zu seiner Zusammenarbeit mit DETA ELIS HOLDING jede andere Tätigkeit seiner Wahl auszuüben, sofern dies nicht gegen diese Unternehmenspolitik verstößt und mit den Produkten von Deta Elis konkurriert.

4.2 Das Unternehmen nimmt den Teampartner durch die Zulassung und Registrierung in die Vertriebsstruktur auf und zahlt Provisionen gemäß dem Vergütungsplan aus. Der Teampartner weiß und akzeptiert, dass das Unternehmen seine Produkte mit dem Direktvertriebssystem wirbt, das als Network Trade (Network Marketing) bekannt ist. Es ist nicht gestattet, die Produkte im Einzelhandel zu verkaufen sowie in Produktverteilzentren zu Großhandelspreisen zu bewerben. Wenn der Teampartner über eine Webseite verfügt, darf er über diese keinen E-Commerce betreiben.

Der Verkauf von Deta-Elis-Produkten über E-Commerce-Plattformen wie eBay, Amazon.com und ähnliche Plattformen ist ebenfalls untersagt. Der einzige zugelassene Onlineshop ist der offizielle Onlineshop des Unternehmens. Das Ausstellen von Produkten und Infomaterialien des Unternehmens ist nur möglich, nachdem der Teampartner eine entsprechende Zustimmung des Unternehmens erhalten und die erforderliche Schulung zu solchen Werbeaktionen abgeschlossen hat.

4.3 Wenn eine natürliche Person in einem anderen Network Marketing Unternehmen tätig ist und Teampartner von DETA ELIS werden möchte, sollte sie sich bewusst sein, dass sie ihre Tätigkeiten als Teampartner von DETA ELIS vollständig von der Arbeit für ein anderes Unternehmen trennen und die Kontakte, die sie möglicherweise durch DETA ELIS knüpft, nicht nutzen darf, um ihre andere Tätigkeit zu fördern. Sobald dieser Teampartner den Karrieretitel GOLD MASTER und höher erreicht, behält sich das Unternehmen das Recht vor, ihn aufzufordern, zwischen zwei oder mehr Tätigkeiten im Zusammenhang mit dem Netzwerkhandel (Network Marketing oder Multi Level Marketing) zu wählen. Falls der Ehepartner eines Teampartners mit dem Titel GOLD MASTER oder höher mit einem anderen Unternehmen für Direktvertrieb zusammenarbeitet, darf er / sie nicht an den Treffen und Veranstaltungen von DETA ELIS teilnehmen und muss seine / ihre eigenen Tätigkeiten, von denen von DETA ELIS trennen. Teampartner der DETA ELIS mit einem GOLD MASTER-Titel oder höher müssen das Unternehmen darüber informieren, wenn ihr Ehepartner in einem anderen Unternehmen für Direktvertrieb tätig ist. Ab der Erlangung des Titels BRONZE MASTER gilt der Beginn einer Zusammenarbeit eines Teampartners mit einem anderen Unternehmen für Direktvertrieb unabhängig von der Art des Unternehmens als vertragswidrig.

Verstöße gegen diesen Absatz der Unternehmenspolitik können zu sehr strengen Sanktionen durch das Unternehmen führen, die von einer dreimonatigen vorübergehenden Sperrung der Teampartner-ID-Nummer bis hin zur endgültigen Beendigung der Zusammenarbeit zwischen dem Teampartner und dem Unternehmen reichen.

4.4 Das Unternehmen kündigt regelmäßig Wettbewerbe und Werbeaktionen für den Verkauf an und organisiert Schulungs- und Entwicklungsseminare zum Network Marketing und dem Vertrieb. Alle Kosten, die sich aus den oben genannten Veranstaltungen ergeben, werden vollständig vom Unternehmen getragen. Jeder Teampartner ab dem Titel Platinum Master steht soweit möglich dem Unternehmen zur Verfügung, um als Redner an den oben genannten Seminaren teilzunehmen, ohne dafür eine Vergütung zu verlangen. Teamwork und kollektive Nutzen sind Kernwerte vom Unternehmen DETA ELIS, das den Menschen in den Vordergrund stellt und die Mission verfolgt, allen seinen Teampartnern und Kunden den bestmöglichen Service zu bieten.

4.5 Der Teampartner gilt als „unabhängiger Teampartner von DETA ELIS“ und ist berechtigt, die offiziellen Logos des Unternehmens auf Visitenkarten und anderen persönlichen Materialien oder im E-Mail-Account zu verwenden, sofern dies vollständig mit der Unternehmenspolitik übereinstimmt. Selbständig erstellte Werbemaßnahmen sowie Drucksachen sind mit dem Unternehmen abzustimmen. Der Teampartner darf sich weder als Vertreter, Geschäftsführer oder Angestellter des Unternehmens präsentieren, noch den vollständigen Handelsnamen des Unternehmens (DETA-ELIS EUROPA GmbH, DETA ELIS CYPRUS LTD oder DETA ELIS GREECE IKE) sowie DETA ELIS, DETA ELIS DEHOLDING, DEHolding oder verwandte Namen in Medien, sozialen Netzwerken, Korrespondenz oder Anzeigen verwenden, ohne seinen Namen und Status als unabhängiger Teampartner zu erwähnen.

4.6 Der Teampartner hat die Möglichkeit, eine persönliche und vom Unternehmen unabhängige Webseite zu erstellen, die der Werbung und Förderung der Produkte des Unternehmens sowie der Gewinnung und Registrierung neuer Teampartner dient. Das Unternehmen muss vor der Veröffentlichung dieser Webseite darüber in Kenntnis gesetzt werden und die Webseite genehmigen. Die E-Mail-Adresse, URL oder Domainname der Webseite des Teampartners darf den Namen oder Bestandteile des Namens des Unternehmens nicht enthalten (zum Beispiel: detaelis, deta, elis). Voraussetzung ist die Angabe der

vollständigen Informationen über den Teampartner auf der Webseite sowie eine Erklärung, dass diese Webseite eine persönliche und nicht die offizielle Webseite des Unternehmens ist. Texte der offiziellen Webseite des Unternehmens dürfen ohne eindeutige Quellenangabe nicht kopiert und auf der persönlichen Webseite des Teampartners veröffentlicht werden. Gleiches gilt für Stand- oder Bewegtbilder. Im Allgemeinen sollte alles vermieden werden, was die Eigentümerschaft der Webseite anzweifelt und den Eindruck erwecken könnte, dass es sich um die offizielle Webseite des Unternehmens handelt. Darüber hinaus ist die Einblendung eines Links ratsam, die die Besucher auf die offizielle Webseite des Unternehmens führt. Auf der Webseite eines Teampartners dürfen nur die Produkte von DETA ELIS beworben werden. Es darf nicht auf Produkte und Dienstleistungen anderer Unternehmen verwiesen werden. Die Bedingungen dieses Absatzes gelten ausnahmslos für die persönliche Webseite eines Teampartners sowie für die Erstellung von Konten auf Sozialen Medien, die sich auf die Tätigkeiten als Teampartner von DETA ELIS beziehen. Ads in Suchmaschinen wie Google AdWords (Ads) können generiert werden, solange eindeutig ist, dass die Anzeige von einem selbständigen Teampartner stammt.

- 4.7 Der Teampartner hat die Möglichkeit, seine DETA ELIS-Aktivität durch die Herstellung und Verteilung von gedrucktem Werbematerial zu bewerben, sofern der Inhalt dieses Materials wahrheitsgetreu und mit den Werten und der Unternehmenspolitik von DETA ELIS kompatibel ist. Um dies sicherzustellen, müssen selbständig zusammengestellte Werbematerialien, vor ihrer Veröffentlichung vom Unternehmen genehmigt werden.
- 4.8 Alle Informationen, die das Unternehmen dem Teampartner im Backoffice zur Verfügung stellt, wie Namen, Adressen, Kontaktdaten und im Allgemeinen alles, was sich auf die persönliche Vertriebsstruktur bezieht, sind vertrauliche Informationen. Der Teampartner darf die vom Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen und Daten dazu nutzen, um seine Tätigkeit bei DETA ELIS zu entwickeln und zu festigen aber nicht um ein anderes Geschäft, eine andere Person, ein Unternehmen oder eine andere Organisation zu fördern. Insbesondere ist die Verwendung dieser Informationen für die Entwicklung einer anderen Aktivität, die ebenfalls auf dem Network Marketing basiert, ausdrücklich untersagt.
- 4.9 Der Teampartner (natürliche oder juristische Person) ist damit einverstanden, dass das Unternehmen seine personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit dieser Unternehmenspolitik und dem Teampartnervertrag erhebt, verarbeitet und nutzt. Bei der Erhebung, Verarbeitung (Speichern, Verändern, Übermitteln, Sperren und Löschen) und Nutzung personenbezogener Daten durch den Teampartner sind die Bestimmungen der jeweils geltenden Datenschutzgesetz zu beachten. Entsprechendes gilt für Richtlinien und sonstige Vorgaben zum Datenschutz des Unternehmens. Der Teampartner erklärt sich damit einverstanden, dass das Unternehmen in sein persönliches Backoffice einsehen und Informationen über die Netzwerkstruktur, einschließlich der Spillover-Seite (Linie des Sponsors), der er unterliegt, sammeln kann, um eine bessere Kommunikation und Unterstützung bei der Ausübung seiner Tätigkeit sowie beim Aufbau seines Netzwerks zu gewährleisten.
- 4.10 Das Unternehmen kann den Versand von Produkten und die Lieferungen verzögern, wenn es zu Streiks, Arbeitskämpfen, Terrorakten, Erdbeben und Naturkatastrophen, Überschwemmungen, Schäden am Strom- und Telekommunikationsnetz usw. kommt. Wenn einer der oben genannten Fälle eintritt, haftet das Unternehmen nicht für Verzögerungen.



4.11 Im Rahmen der jeweils geltenden gesetzlichen Bestimmungen, dürfen DETA ELIS HOLDING, ihre Administratoren und Mitarbeiter (zusammenfassend als „nahestehende Parteien“ bezeichnet) weder für Verluste, entgangene Gewinne sowie für andere Probleme von Teampartnern, die auf folgende Gründe zurückzuführen sind, verantwortlich gemacht werden, noch dafür haften:

- a) Verletzung der Unternehmenspolitik und des regelrechten Verhaltens des Teampartners
- b) Falsche oder betrügerische Behauptungen von Teampartnern gegenüber ihren Kunden in Bezug auf den Betrieb und die ordnungsgemäße Verwendung der Produkte des Unternehmens, die zu Beschwerden und rechtlichen Konsequenzen seitens der Kunden führen
- c) Fehlerhafte Anweisungen (oder ordnungswidrige und missbräuchliche Vorschläge und medizinische Aussagen von Teampartnern, ohne den medizinischen Status zu besitzen) bezüglich des Gesundheitszustands ihrer Kunden, die sich negativ auf die Kunden auswirken und letztendlich zu Beschwerden und rechtlichen Auswirkungen von Kunden gegenüber Teampartnern führen.

Für den Fall, dass ein oder mehrere Teampartner der DETA ELIS HOLDING nachweislich die in diesem Absatz beschriebenen Verhaltensweisen an den Tag legen, wodurch das Unternehmen in einen Rechtsstreit mit einem darauffolgendem Gerichtsverfahren verwickelt wird, das das Unternehmen zur Zahlung einer Vertragsstrafe, Entschädigung, von Prozesskosten und allen anderen Arten von Zahlungen auffordert, sind der oder die Teampartner in jedem Einzelfall verpflichtet, dem Unternehmen alle relevanten Verluste und Aufwendungen jeglicher Art zu erstatten, die aufgrund eines Verstoßes gegen die Unternehmenspolitik durch diesen Teampartner aufgetreten ist.

## 5 PRODUKTE IM EINZELHANDEL UND DIE VERKAUFSETHIK DER DETA ELIS HOLDING

5.1 DETA ELIS bietet ihren Kunden und Teampartnern eine 100-prozentige Zufriedenheitsgarantie für ihre Produkte. Innerhalb von dreißig (30) Tagen ab dem Kaufdatum kann der Kunde das Unternehmen kontaktieren und jedes Produkt aus einem beliebigen Grund durch ein Neues ersetzen lassen oder zurücksenden (ob gebraucht oder nicht, solange es sich in einem guten Zustand befindet), die Bestellung stornieren und den gesamten gezahlten Betrag zurückbekommen. Das Geld wird innerhalb von 30 Tagen nach Erhalt des Produkts durch das Unternehmen zurückerstattet. Damit ein Produkt zurückgegeben werden kann, muss es sich in dem Zustand befinden, in dem es empfangen wurde, mit intakter Verpackung und intaktem Zubehör. Außerdem sind die dem Paket beiliegenden Unterlagen sowie die Rechnung bzw. der Lieferschein beizufügen. Für den Fall, dass der Kunde oder Teampartner versucht, ein Produkt zurückzusenden, das durch missbräuchliche oder fehlerhafte Nutzung beschädigt wurde (z. B. das Produkt hat offensichtliche mechanische Schäden erlitten oder Feuchtigkeit eingedrungen), wird das Unternehmen die Rücksendung des Produkts nicht annehmen und stattdessen die Reparatur des Produktes anbieten, dessen Kosten der Kunde oder Teampartner zu tragen hat. Im Falle einer Rückgabe von Produkten zieht das Unternehmen von dem betreffenden Teampartner (Sponsor) die Punkte und Provisionen ab, die ihm durch den Verkauf der genannten Produkte gutgeschrieben wurden. Das Unternehmen behält sich das Recht vor, wiederholte Produktrücksendungen von denselben Personen abzulehnen.

5.2 Grundsätzlich liegt die gesetzliche Gewährleistung bei zwei Jahren. Innerhalb dieser Frist können Mängelrechte geltendgemacht werden. Dabei sind jegliche Schäden, die aufgrund einer

missbräuchlichen oder fehlerhaften Nutzung (Selbstverschulden des Kunden) zustande gekommen sind, ausgeschlossen. Hier greift die unter 5.3 aufgeführte Händlergarantie. Die dabei anfallenden Versandkosten (Versand vom Kunden zum Unternehmen) trägt das Unternehmen.

- 5.3 Die elektronischen Wellnessgeräte von DETA ELIS HOLDING haben eine zweijährige Reparaturgarantie, während der Wasserstoffwasser-Generator DeAqua eine einjährige Reparaturgarantie hat. Tritt innerhalb des Zeitraums der jeweiligen Garantie ab Kaufdatum des Produkts eine Fehlfunktion durch den Missbrauch eines Käufers auf, wird das Gerät vom Unternehmen kostenfrei repariert und zum Kunden zurückgeschickt. Falls eine Reparatur nicht möglich ist, wird dem Kunden ein neues Produkt von DETA ELIS HOLDING zur Verfügung gestellt.
- 5.4 Außerhalb der Reparaturgarantie bietet DETA ELIS HOLDING ebenfalls die Möglichkeit, defekte Produkte, die durch eine missbräuchliche oder fehlerhafte Nutzung des Käufers beschädigt wurden, zu reparieren, sofern dies möglich ist. Die Reparatur wird von Technikern der DETA ELIS HOLDING zu einem angemessenen Preis und im Rahmen der Kundendienstleistung durchgeführt. Die Kosten hierfür sind von dem beauftragenden Kunden zu tragen.
- 5.5 Die Rückgabe eines Produkts durch einen Kunden oder Teampartner, der von der Zufriedenheitsgarantie Gebrauch macht, führt zur automatischen Entziehung von Provisionen, die dem Teampartner (Sponsor) und seinem Teampartnernetzwerk durch den Verkauf zugutekamen. Ist eine sofortige Rückgabe aller Provisionen nicht möglich, weil einige davon bereits von den Teampartnern eingelöst wurden, behält sich das Unternehmen das Recht vor, von den möglicherweise beteiligten Teampartnern dieses Netzwerks die Rückzahlung der fälligen Beträge zu verlangen oder künftige Provisionen desselben Betrags der Teampartner einzubehalten.
- 5.6 Jeder Teampartner des Unternehmens muss sich der Mission des Unternehmens, die direkt mit der Wiederherstellung der Gesundheit der Menschheit verbunden ist, bewusst sein und die innovative Technologie des Unternehmens respektieren. In diesem Zusammenhang hat jeder Teampartner innerhalb seiner Tätigkeiten im Rahmen des Verkaufs der Produkte von DETA ELIS und der Beratung von Kunden, stets die Werte des Unternehmens, zu denen Ehrlichkeit, Fairness und Verantwortung gehören, zu berücksichtigen und danach zu handeln.
- 5.7 Wenn sich ein Teampartner an einen potenziellen Kunden wendet, ist er dazu verpflichtet, ihm unverzüglich seinen Status, die Tätigkeit des Unternehmens und die von ihm beworbenen Produkte sowie den Grund seiner Kontaktaufnahme mit diesem Kunden zu erklären. Teampartner, die sich in einem anderen als ihrem tatsächlichen Status präsentieren, mit dem ultimativen Ziel, das Urteil und die Entscheidung ihres potenziellen Kunden zu beeinflussen, werden vom Unternehmen strikten Regelungen bis hin zu Sanktionen unterworfen. Die Aufgabe des Teampartners ist die gründliche Vorstellung der Produkte des Unternehmens; in keinem Fall sollte er den potenziellen Kunden jedoch zu einem Kauf nötigen.
- 5.8 Der Teampartner muss jeden mit Würde behandeln und niemals betrügerische, irreführende und unlautere Verkaufspraktiken anwenden. Es ist strengstens untersagt, den Produkten von DETA ELIS andere Eigenschaften zuzuschreiben als in den offiziellen Druckunterlagen (Gebrauchsanweisungen, Infomaterialien) des Unternehmens aufgeführt sind. Alle Produkte müssen wahrheitsgetreu sowie genau beschrieben werden und die Fragen potenzieller Kunden sollten gründlich sowie richtig beantwortet werden. Der Teampartner sollte jedem Kunden dabei helfen, das für ihn am besten geeignete Produkt auszuwählen, und nicht versuchen, dem Kunden ein Produkt zu verkaufen, das er

wahrscheinlich nicht benötigt. Darüber hinaus müssen die Angaben zum Preis der Produkte stets korrekt sein.

- 5.9 Der Teampartner ist dazu verpflichtet, übertriebene Aussagen über die Wirksamkeit von Produkten zu unterlassen und keine Ratschläge zu erteilen, von deren Richtigkeit er nicht überzeugt ist oder zu deren Erteilung er nicht befugt oder qualifiziert ist. Falls der Teampartner die in den Druckunterlagen des Unternehmens enthaltenen Informationen nicht einhält, übertreibt oder etwas Falsches behauptet und dies dem Unternehmen zur Kenntnis gelangt, wird DETA ELIS ihn abmahnen. DETA ELIS übernimmt keine Verantwortung für das Verhalten ihrer Teampartner und deren Folgen.
- 5.10 Die Produkte des Unternehmens dürfen nur in Übereinstimmung mit den empfohlenen Betriebsanweisungen des Unternehmens verwendet werden. Wenn der Teampartner einem Kunden ein Produkt für eine bestimmte, vom Unternehmen jedoch nicht empfohlene Verwendung bewirbt und der Kunde dann aufgrund von Unzufriedenheit gerichtlich vorgeht, wird das Unternehmen den dafür verantwortlichen Teampartner nicht unterstützen.
- 5.11 Der Teampartner ist dazu verpflichtet, die Privatsphäre seiner Kunden und deren möglichen Wunsch, jeglichen Kontakt mit den Teampartnern des Unternehmens einzustellen, zu respektieren.
- 5.12 Die Produkte des Unternehmens sind nur zum Verkauf und nicht zur Vermietung bestimmt. Es ist Teampartnern strengstens untersagt, Produkte beim Unternehmen zu bestellen, um diese für einen bestimmten Nutzungszeitraum gegen Entgelt an potenzielle Interessenten zu vermieten. Solche Praktiken stellen einen unlauteren Wettbewerb gegenüber den anderen Teampartnern des Unternehmens dar und müssen vermieden werden.

## 5 ETHIKKODEX UND ANDERE RICHTLINIEN

- 6.1 Der Wunsch der DETA ELIS HOLDING ist die Konsolidierung der Unternehmenskultur auf Seiten der Teampartner, die die Beziehung zwischen dem Unternehmen und den Teampartnern sowie die Beziehungen zwischen den Teampartnern untereinander, unabhängig davon, ob sie einer gemeinsamen oder unterschiedlichen Vertriebsstrukturen angehören, regelt und bestimmt. Von allen Teampartnern wird erwartet, dass sie gegenüber den Mitarbeitern des Unternehmens, ihren Vertretern und allen anderen Teampartnern sowohl in der Kommunikation als auch im Verhalten stets freundlich bleiben. Es ist wichtig, ehrlich zu sein und sich integer zu verhalten, um dem Unternehmen, anderen Teampartnern und dem Network-Marketing im Allgemeinen nicht zu schaden. Jeder Teampartner muss sich bewusst sein, dass er Mitglied einer Gruppe ist, die ein gemeinsames Ziel hat, daher ist es wichtig, seinerseits ein positives Verhalten im Geiste der Zusammenarbeit und Teamarbeit gegenüber allen anderen Teampartnern zu zeigen.
- 6.2 Ein Teampartner sollte andere Teampartner, Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens, Vergütungspläne oder Mitarbeiter des Unternehmens nicht gegenüber anderen Teampartnern oder Dritten diskreditieren. Vorschläge, Kommentare und Fragen zu der Unternehmenspolitik und zum Betrieb des Unternehmens sind schriftlich an den Hauptsitz des Unternehmens zu richten. Die Korrespondenz zwischen den Teampartnern und dem Unternehmen ist vertraulich.
- 6.3 Teampartnern wird empfohlen, davon abzusehen, potenzielle Teampartner zu gewinnen, die bereits von anderen Teampartnern angesprochen wurden. Ein neuer Teampartner, der sich ohne Kauf registriert

hat, hat die Möglichkeit, sich erst nach einem Zeitraum von sechs (6) Monaten bei einem anderen Sponsor erneut anzumelden.

- 6.4 Wenn Teampartner bei Firmenveranstaltungen und Seminaren eine neue Person in ihrer Vertriebsstruktur eintragen und deren Sponsor werden (oder es versuchen), die jedoch von einem anderen Teampartner zur Veranstaltung eingeladen wurde, wird davon ausgegangen, dass es sich hierbei um eine „unerlaubte Annäherung und Sicherung eines Gastes für die eigene Vertriebsstruktur“ handelt. Diese Praxis stellt einen schwerwiegenden Verstoß gegen die Unternehmenspolitik dar. Im Falle einer schriftlichen Beschwerde wird das Unternehmen den Fall untersuchen und geeignete Maßnahmen auferlegen.
- 6.5 Teampartner müssen sich gegenseitig respektieren, da sie alle ein gemeinsames Ziel haben. Die Pflege der Sponsor-Linie (Spillover) ist ausschlaggebend für ein gut funktionierendes Network-Marketingsystem und eine notwendige Voraussetzung für eine gesunde Entwicklung der Vertriebsstrukturen des Unternehmens. Für den Fall, dass ein Teampartner nachweislich die Übernahme eines anderen aktiven Teampartners vollzogen hat, der zu einer anderen Struktur gehört, und ihn in seine persönliche Struktur aufgenommen hat, wird das Unternehmen in diesem Fall den „abgeworbenen“ Teampartner und sein gesamtes Netzwerk an seine ursprünglichen Positionen zurückführen. Weiterhin verhängt das Unternehmen zusätzlich Sanktionen gegen den Teampartner, der die Übernahme vollzogen hat, mit einer vorübergehenden (bis zu drei Monate) Sperrung seiner ID-Nummer. Wenn der Teampartner, der die Übernahme vollzogen hat, solche Praktiken wiederholt, wird das Unternehmen die Zusammenarbeit mit ihm beenden und seine ID-Nummer dauerhaft sperren. Jeder Teampartner, der infolge einer Einladung eines anderen Teampartners die Vertriebsstruktur zu wechseln annimmt, muss dies direkt dem Unternehmen melden.
- 6.6 Das Backoffice jedes Teampartners ist der persönlichste und vertraulichste Bestandteil seines Status bei der DETA ELIS HOLDING. In diesem Zusammenhang ist jeder Teampartner allein dafür verantwortlich, sein Backoffice zu betreten und alle Schritte so durchzuführen, wie er es für angemessen hält. Jeder mögliche unbefugte Besuch eines Teampartners im Backoffice eines anderen Teampartners stellt ohne dessen Zustimmung einen schwerwiegenden Verstoß gegen die Unternehmenspolitik dar und widerspricht den jeweils geltenden Datenschutzgesetzen. Im Falle eines begründeten konkreten Verstoßes verhängt das Unternehmen je nach Ausmaß des Verstoßes schwere Sanktionen gegen den zuwiderhandelnden Teampartner.
- 6.7 Kein Teampartner oder Leader (siehe 2.11) darf mit seinen eigenen Meinungen, Kommentaren, Empfehlungen, Aufforderungen usw. in die Geschäftstätigkeit eines anderen Teampartners, der einer anderen Vertriebsstruktur angehört, ohne Zustimmung eingreifen. Wenn ein Leader von einem Teampartner angesprochen wird, der nicht Teil seiner Vertriebsstruktur ist, und er / sie nach seiner / ihrer Meinung zu verschiedenen Fragen im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit des Teampartners gefragt wird, sollte er / sie diesen Teampartner an den verantwortlichen Leader seiner / ihrer Sponsorenlinie verweisen. Kein Teampartner darf sich ohne Zustimmung des verantwortlichen Leaders in die Aktivitäten der anderen Teampartner einmischen oder Teampartner beeinflussen, die nicht zu seiner Vertriebsstruktur gehören, indem er Meinungen, Kommentare oder Empfehlungen äußert. Wenn der Leader einer bestimmten Struktur von einem Teampartner einer anderen Struktur in Bezug auf seine Aktivitäten angesprochen wird, ist dieser Leader verpflichtet, ihn zur Beratung an seinen eigenen Leader zu schicken.

- 6.8 Das Unternehmen bietet Teampartnern eine unabhängige unternehmerische Geschäftsmöglichkeit an, die für alle gleich und für jedermann zugänglich ist, unabhängig seines Geschlechtes, seiner Abstammung, seiner Rasse, seiner Sprache, seiner Heimat und Herkunft, seines Glaubens, seiner religiösen, seiner politischen Anschauungen oder einer Behinderung. Wenn der Teampartnervertrag der DETA ELIS HOLDING dem Kandidaten vorgelegt wird, sind die Teampartner dafür verantwortlich, ihm den Vergütungsplan des Unternehmens mit größter Präzision und ohne irreführende Taktiken vorzulegen. Bei der Präsentation sollte der Kandidat darauf hingewiesen werden, dass es sich bei der Teampartnerschaft um eine selbstständige Zusammenarbeit und nicht um eine Anstellung im Rahmen eines Arbeitsvertrages handelt und er daher auch keine Exklusivität oder Vertretung nach Stadt, Region oder Land bekommt.
- 6.9 Alle Teampartner, die Sponsoren neuer Teampartner werden, sind dazu verpflichtet, ihnen die Unternehmenskultur korrekt zu vermitteln und auf die Einhaltung der Unternehmenspolitik aufmerksam zu machen. Der Sponsor hat gemeinsam mit dem Leader der Vertriebsstruktur die Verantwortung, den neuen Teampartner über die richtige Verwendung der Produkte und die Aussichten des Vergütungsplans zu informieren, sowie ihn auf seinem Weg zur Gründung seines eigenen unabhängigen Geschäfts an der Seite von DETA ELIS zu motivieren und zu unterstützen. Leaders sollten ihren Teampartnern die Prinzipien der Teamarbeit im Teampartner-Netzwerk beibringen und sie davon abhalten, sich an illegalen Aktivitäten zu beteiligen, die den Ruf, Produkten und Dienstleistungen von DETA ELIS HOLDING schädigen können. Es ist notwendig, dass die Leader regelmäßige Veranstaltungen und Seminare organisieren, um ihr Netzwerk zu informieren und zu schulen, sowie an allen von dem Unternehmen organisierten Veranstaltungen teilzunehmen und als Kommunikationsträger aller Programme, Veranstaltungen und Werbeaktionen des Unternehmens aufzutreten.

## 7. DER VERGÜTUNGSPLAN, DIE KARRIERELEITER UND WEITERE LEISTUNGEN VON DETA ELIS

- 7.1 Der Vergütungsplan zielt darauf ab, die persönliche Entwicklung und die finanzielle Unabhängigkeit der Teampartner der DETA ELIS HOLDING optimal zu fördern. Die Grundprinzipien des Vergütungsplans sind Fairness, Einfachheit, Teamwork, Schnelligkeit und Effizienz. Die Vertriebsstruktur jedes Teampartners basiert auf dem Aufbau zweier Seiten (Binärsystem), der rechten und der linken Seite (die sogenannte Spillover-Seite und die Seitenlinie). Der Vergütungsplan setzt sich aus sechs (6) Punkten zusammen, die den gesamten Tätigkeitsbereich des Teampartners abdecken:
- 1) **TEAMPARTNERBONUS:** ist der Bonus, den der Teampartner aus dem Verkauf von Produkten an den Endverbraucher in seinem Backoffice erhält. Der empfohlene Verkaufspreis (Kundenpreis) resultiert aus dem Wert des Kaufpreises netto (Teampartnerpreis) und einem Prozentzusatz von 20% (siehe Abschnitt 7.2). Der Teampartnerbonus ergibt sich aus der Differenz des Teampartnerpreises (Bruttowert) und des Kundenpreises (Bruttowert).
  - 2) **EMPFEHLUNGSBONUS:** Jeder Teampartner des Unternehmens hat die Möglichkeit, jedem, der im Network Marketing aktiv werden möchte, die Zusammenarbeit mit der DETA ELIS HOLDING persönlich vorzuschlagen und durch diese Zusammenarbeit Einnahmen zu erzielen. Kandidaten,

die von demselben Teampartner (Sponsor) nominiert wurden und sich entschieden haben, mit der Teampartnerschaft fortzufahren, indem sie ihre Registrierung durch den Kauf eines Produkts (zum Verkauf oder zum persönlichen Gebrauch) aktivieren, gehören zur sogenannten „direkten Linie“ dieses Teampartners, der eine spezielle vom Produkt abhängige Provision (Empfehlungsbonus) erhält. Der Empfehlungsbonus wird unabhängig davon, ob ein Produkt zum Kunden- oder Teampartnerpreis erworben wird, auf das Backoffice eingezahlt. Er wird dem Sponsor an dem Tag ausgezahlt, an dem die Produktbestellung im Backoffice des Kunden, Kandidaten oder neuen Teampartners abgeschlossen wird.

- 3) WELCOME BUSINESS BONUS: Dieser Bonus wird jedem Sponsor zugeschrieben, der einen neuen Teampartner mit dem Welcome Business in sein Netzwerk registriert. Daraufhin steht dem Sponsor dieses Teampartners der Welcome Business Bonus i.H.v. 75 EUR brutto entspricht. Der Welcome Business Bonus wird an dem Tag auf das Bonuskonto im Backoffice eingezahlt, an dem die oben genannten Bedingungen erfüllt werden.
- 4) NETZWERKBONUS: Dieser Bonus wird an das Backoffice des Unternehmens ausgezahlt, wenn insgesamt tausend (1000) Punkte in der Vertriebsstruktur jedes Teampartners in einem Spillover-Seitenlinie-Verhältnis von 500/500, 700/300 oder 300/700 Punkten erreicht werden. Voraussetzung für die Umrechnung der Punkte in Steps (siehe 2.14), ist die Einschreibung eines persönlich geworbenen Partners auf der rechten und linken Seite der binären Struktur. Ein Step entspricht 75 EUR. Für Partner, die nach dem 01. Oktober 2022 über das Welcome Business eingestiegen sind, entspricht ein Step 100 EUR. Bei der Verrechnung der Punkte wird der jeweilige Betrag direkt auf das Bonuskonto des persönlichen Backoffice eingezahlt. Bei jeder Verrechnung werden die Punkte in dem oben genannten Spillover-Seitenlinie-Verhältnis abgezogen, während die restlichen Punkte für die nächste Verrechnung infolge weiterer Bestellungen übrigbleiben.
- 5) WELCOME BUSINESS: Es handelt sich hierbei um eine Einstiegsoption eines Teampartners in das Unternehmen, die die Möglichkeit bietet, die Steps basierend auf dem Vergütungsplan zu verdoppeln. Dafür muss der Teampartner innerhalb von 24 Stunden eine dreifache Registrierung (1 Hauptkonto mit einer Basis-ID-Nummer und jeweils ein Konto auf der Seitenlinie und dem Spillover unter dem Hauptkonto) mit einem Mindestregistrierungsbetrag von 1497,50 EUR (Bruttobetrag) vornehmen, in dem drei Business-Kits und drei Produkte zur Aktivierung der Teampartner-ID-Nummern enthalten sind.
- 6) CAR BONUS: Dabei handelt es sich um eine spezielle Provisionsart, die nur ein Teampartner, der mit dem WELCOME BUSINESS als Teampartner bei DETA ELIS (dreifache Registrierung innerhalb von 24 Stunden) eingestiegen ist, gewinnen kann. Dazu muss der Teampartner innerhalb von drei Jahren ab dem Registrierungsdatum der Basis-ID-Nummer den Karrieretitel „Platinum Master“ (siehe 7.3) erreichen und alle ID-Nummer jährlich aktivieren. Jeder Teampartner, der innerhalb von drei Jahren den Karrieretitel „Gold Master“ und nicht „Platinum Master“ erreicht, erhält von dem Unternehmen den Pauschalbetrag von dreitausend-siebenhundertfünfzig EUR (3,75 EUR).
- 7) FAST TRACK BONUS – größere Provisionsmöglichkeiten für alle Teampartner, die mit dem Welcome Business starten! Alle neuen Teampartner der DEHolding, die mit dem Welcome Business einsteigen, haben die Möglichkeit, zusätzlich zu einem Auto i.H.v. 18.750 EUR, einen höheren Bonus pro Step sowie Pauschalbeträge von bis zu 4.500 EUR zu gewinnen!

Das FAST TRACK-KONZEPT ist eine einzigartige Ergänzung zum Welcome Business; insbesondere für alle Teampartner, die gerne im Team arbeiten und ein höheres Einkommen für die Entwicklung Ihres Business erzielen möchten! Es betrifft automatisch alle neuen Teampartner des Unternehmens, die seit dem 1. Oktober 2021 über das Welcome Business-Programm in das Unternehmen eingestiegen sind und alle Anforderungen des bestehenden Marketingplans des Unternehmens erfüllt haben.

Wichtige Vorteile des Fast Track-Programms:

1. Alle Personen, die ab dem 1. Oktober über das Welcome Business-Programm in die Unternehmensstruktur eingestiegen sind, erhalten automatisch ein halbes Jahr lang einen höheren Bonus für jeden erreichten Step!

Bis zum 1. Oktober 2021:

1 Step = 75 EUR

Seit dem Fast-Track-Programm:

1 Step = 100 EUR

Der erhöhte Provisionsbetrag pro Step wird automatisch auf dem persönlichen E-Office aller neuen Teampartner gutgeschrieben.

2. Erreicht ein neuer Teampartner innerhalb der ersten 6 Monate nach Registrierung und Eintritt in das Unternehmen den Karrieretitel „Bronze Master“ (d.h. wenn 15 Steps gemacht wurden und er jeweils einen persönlich eingeschriebenen Master auf der rechten und linken Seite seiner Netzwerkstruktur gemäß des Marketing-Plans hat), gibt das Unternehmen dem Teampartner eine Prämie von 500 EUR.

3. Erreicht ein neuer Teampartner in den ersten 6 Monaten nach Registrierung und Eintritt in das Unternehmen den Karrieretitel „Silver Master“ (d.h. wenn er 45 Steps gemacht hat und die restlichen Bedingungen des Marketing-Plans erfüllt), gibt das Unternehmen dem Teampartner eine zusätzliche Prämie in Höhe von 1.500 EUR.

4. Erreicht ein neuer Teampartner in den ersten 6 Monaten nach Registrierung und Eintritt in das Unternehmen den Karrieretitel „Gold Master“ (d.h. wenn er 100 Steps gemacht hat und die restlichen Bedingungen des Marketing-Plans erfüllt), gibt das Unternehmen dem Teampartner eine zusätzliche Prämie in Höhe von 2.500 EUR.

Der zusätzliche Gewinn aus den oben genannten Fast-Track-Prämien beim Erwerb des Titels „Gold Master“ innerhalb von 6 Monaten beträgt 4.500 EUR. Hinzu kommen die 100 Steps, die in diesem Zeitraum abgeschlossen werden. Für jeden Step erhält der Teampartner 100 EUR statt 75 EUR ( $100 \text{ Step} \times 100 \text{ EUR} = 10.000 \text{ EUR}$ ), was im Rahmen des Fast-Track-Konzepts in einem Gesamteinkommen von mindestens 14.500 EUR resultiert! Aber das sind noch nicht alle Vorteile der neuen Teampartner! Jeder Teampartner, der mit dem Welcome Business-Programm eingestiegen ist und innerhalb von drei Jahren den Titel „Platinum Master“ (250 Steps) erreicht hat, gewinnt ein Auto im Wert von 18.750 EUR! Wenn der Titel „Platinum Master“ innerhalb von drei Jahren nicht erreicht wird, aber dafür der Titel „Gold Master“ innerhalb von zwei Jahren, erhält der Teampartner eine Prämie in Höhe von 3.750 EUR! Jede Ergänzung des Welcome Business-Programms schließt bisherige Konditionen nicht aus, sondern gilt zusätzlich zu den bisherigen Provisionsmöglichkeiten!

- 7.2 Das Unternehmen hat einen empfohlenen Verkaufspreis (Kundenpreis), der sich aus einem Zuschlag von 20 % auf den Wert der Teampartnerpreise ergibt. Wer Teampartner bzw. Kunde werden möchte, muss im Online-Anmeldeformular auf der Webseite devita.store seine persönlichen Daten wie Name, Vorname, Geburtsdatum, Anschrift, E-Mail-Adresse und Sponsor-ID-Nummer angeben oder sich von einem bereits bestehenden Teampartner einschreiben lassen. Nach Angabe seiner Daten erhält der potenzielle Teampartner (Mitglied) bzw. Kunde, zwei Monate lang Zugang zum Backoffice von DETA ELIS, nachdem er eine persönliche ID-Nummer und ein Passwort erhalten hat, mit dem er neben den anderen Möglichkeiten, z. B. Aufbau der Vertriebsstruktur, Datenänderung und Backoffice-Einkäufe auf die Großhandelspreise (Teampartnerpreise) des UNTERNEHMENS zugreifen kann. Nach zwei Monaten (60 Tagen) wird die ID-Nummer zunächst deaktiviert und infolgedessen aus der Datenbank gelöscht. Um dies zu verhindern hat der potenzielle Teampartner bzw. Kunde vor Ablauf der ID-Nummer die Möglichkeit, seine Position in der DETA ELIS-Vertriebsstruktur zu festigen und den Teampartnerstatus anzunehmen, indem er den Betrag von 37,5 EUR für das Business-Kit bezahlt
- 7.3 Die Karriereleiter erkennt und hebt die Entwicklung der Teampartner abhängig von den insgesamt erreichten Steps und den Karrierepunkten, die auf der Spillover-Seite und der Seitenlinie gesammelt werden, hervor. Die Karriereleiter umfasst folgenden Karrieretitel und die dafür benötigten Voraussetzungen:

- „Master“ – Voraussetzung: 1 Step, 1 Karrierepunkt (KP)
- „Bronze Master“ – Voraussetzung: 15 Steps, 2 Karrierepunkte
- „Silver Master“ – Voraussetzung: 45 Steps, 4 Karrierepunkte
- „Gold Master“ – Voraussetzung: 100 Steps, 8 Karrierepunkte
- „Platinum Master“ – Voraussetzung: 250 Steps, 16 Karrierepunkte
- „VIP Sapphire Master“ – Voraussetzung: 500 Steps, 24 Karrierepunkte
- „VIP Ruby Master“ – Voraussetzung: 1000 Steps, 48 Karrierepunkte
- „VIP Emerald Master“ – Voraussetzung: 2500 Steps, 96 Karrierepunkte
- „VIP Diamond Master“ – Voraussetzung: 5000 Steps, 192 Karrierepunkte
- „VIP Black Diamond Master“ – Voraussetzung: 10.000 Steps, 384 Karrierepunkte

Die Karrierepunkte müssen dabei in dem erforderlichen prozentualen Verhältnis von 50/50, 75/25 oder 25/75 auf der Spillover-Seite und der Seitenlinie aufgeteilt sein. Voraussetzung für das Erreichen jedes Karrieretitels ist die gleichzeitige Erfüllung aller drei Bedingungen, d.h. die erforderlichen Steps, die benötigten Karrierepunkte sowie die erforderliche Aufteilung in der Vertriebsstruktur auf der Spillover-Seite und der Seitenlinie des Teampartners. Erreicht der Teampartner die zum Titelgewinn erforderlichen Steps, ohne dabei die beiden anderen Bedingungen zu erfüllen, wird die Provisionsauszahlung vorübergehend gesperrt. Der Teampartner erhält eine Frist von einem Monat, um alle Bedingungen nachträglich zu erfüllen. Gelingt ihm das, werden seine Zahlungen freigegeben und die zwischenzeitlich erreichten Steps gewertet. Wenn es ihm innerhalb der vorgegebenen Frist von einem Monat nicht gelingt, werden seine Provisionen nach Ablauf eines Monats auf sein E-Office ausgezahlt, doch die zwischenzeitlich erreichten Steps werden nicht gewertet.

- 7.4 Ein Teampartner mit dem Karrieretitel „Master“ oder höher, der seine ID-Nummer nicht erneuert hat oder bei dem die Zusammenarbeit mit dem Unternehmen aus einem der im dritten Kapitel der



Unternehmenspolitik genannten Gründe beendet wird, wird bei der Berechnung seiner Sponsor-Karrierpunkte nicht mehr berücksichtigt. In diesem Fall werden jedoch alle aktuellen Teampartner, die er für das Unternehmen persönlich geworben hat, zu den direkten (persönlich geworbenen) Teampartnern und somit auch als Karrierpunkte des Sponsors gezählt.

7.5 DETA ELIS hat für seine erfolgreichen Leader zwei verschiedene Reiseanreize geschaffen, um sie zu motivieren, zu schulen und das Unternehmensbewusstsein zu stärken. Die Reiseanreize werden im Folgenden beschrieben:

- a) PLATINUM REISESEMINAR: Jeder Teampartner, der zum ersten Mal den Karrieretitel „Platinum Master“ gewinnt, erhält die Möglichkeit am nächsten stattfindenden PLATINUM REISESEMINAR teilzunehmen. Diese Reise dauert vier (4) Tage und findet in Moskau statt. Während der Reise besuchen die Teampartner den Hauptsitz und die Produktionsstätte von DETA ELIS in Russland und nehmen an speziellen Seminaren teil, die speziell für sie von den VIP-Leaders der DETA ELIS HOLDING durchgeführt werden. Diese „Möglichkeit“ gilt nur für eine Person pro ID-Nummer und das Unternehmen trägt alle Kosten.
- b) VIP-REISEKONFERENZ: Jedes Jahr organisiert DETA ELIS eine siebentägige VIP-REISEKONFERENZ, die jedes Mal an einem anderen Ort stattfindet. An dieser Reise nehmen folgende Personen teil: 1) die VIP-Teampartner, die im vergangenen Geschäftsjahr zu den Top-12 des Unternehmens gehörten 2) die Teampartner, die im vergangenen Geschäftsjahr zum ersten Mal den VIP Sapphire Master auf der Karriereleiter erreicht haben und 3) die VIP-Teampartner, die im vergangenen Geschäftsjahr einen neuen VIP-Karrieretitel von DETA ELIS erworben haben. Jeder Teilnehmer der VIP-REISEKONFERENZ hat die Möglichkeit, einem Teampartner seiner Wahl aus seiner Vertriebsstruktur, der mindestens den Karrieretitel „Bronze Master“ erreicht hat, ebenfalls die Möglichkeit anzubieten an der Reise teilzunehmen. Die Teilnehmer der VIP-REISEKONFERENZ haben unter anderem die Möglichkeit, Fachseminare in ihrem Tätigkeitsbereich zu besuchen, die von erfahrenen Referenten unter Führungskräften des Unternehmens durchgeführt werden.

7.6 Alle erwirtschafteten Provisionen werden auf das Bonuskonto im persönlichen Backoffice eines Teampartners eingezahlt. Ist eine einmalige geringe Auszahlung gewünscht, so kann dies über ein Auszahlungsformular, das vom Unternehmen zur Verfügung gestellt wird, beantragt werden (E-Mail an [info@deholding.org](mailto:info@deholding.org)). Bei einer nachhaltigen unternehmerischen Tätigkeit als Teampartner von Deta-Elis Europa GmbH, die sich in mehreren Auszahlungen widerspiegelt, muss dem Unternehmen ein Gewerbeschein des Teampartners vorgelegt werden. Die im Backoffice aufgezeigten Provisionsbeträge auf dem Bonuskonto eines Teampartners können dem Unternehmen Deta-Elis Europa GmbH in Rechnung gestellt werden. Bitte beachten Sie, dass neben Ihrer Steuernummer auch die Art Ihrer erbrachten Leistung auf der Rechnung angegeben werden muss (z.B. Erwerben von Neukunden, Beratung, Verkauf, Kundenbetreuung bzgl. der Produkte usw.). Die Rechnungen müssen ebenfalls an [info@deholding.org](mailto:info@deholding.org) geschickt werden. Bei Unternehmen nach §19 Abs.1 UStG (Kleinunternehmen) darf die Rechnung nicht mit Umsatzsteuer ausgestellt werden. Der Teampartner, der kein Kleinunternehmer nach §19 Abs. 1 ist, (Jahresumsatz über 22 TEUR) muss die Rechnung mit Umsatzsteuer ausstellen.

7.7 Jeder Teampartner ist für die Provisionen, die er in jedem Steuerjahr erhält, nach den geltenden Gesetzen seines Landes steuerpflichtig.