

NU SKIN®

VERKAUFSERFOLGSPLAN



Ab 1. Juni 2026 in Europa und Afrika

INHALTSVERZEICHNIS

1. ÜBERBLICK DES PLANS	3
1.1 EINFÜHRUNG.....	3
1.2 TEILNAHME AM PLAN.....	3
1.3 KUND*INNEN	3
1.4 BONI	3
2. PLAN-BONI	4
2.1 WEITERVERKAUFSBONUS.....	4
2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS.....	4
2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS.....	4
2.4 BUILDING BONUS.....	5
2.5 LEADING BONUS	5
3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.1 QUALIFIKATION ALS BRAND REPRESENTATIVE	7
3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS	7
3.3 FLEX-PUNKTE.....	8
4. WEITERE BEDINGUNGEN	9
4.1 BONI	9
4.2 KÜNDIGUNG EINES BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS.....	9
4.3 SONSTIGE MATERIALIEN UND ÜBERSETZUNGEN.....	10
4.4 AUSNAHMEN	10
4.5 BEGRIFFSBESTIMMUNGEN	10
4.6 ÄNDERUNGSRECHTE.....	10
4.7 EINHALTUNG DER DIREKTVERTRIEBSREGELN	10
4.8 WÖCHENTLICHE UND MONATLICHE ZEITRÄUME.....	10
GLOSSAR.....	11
ANHANG A – ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR QUALIFIKATION	14
ANHANG B – ANPASSUNG UND WIEDEREINZIEHUNG DER BONI	15
ANHANG C RESTART	16
ANHANG D POSITIONEN BLUE DIAMOND UND PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER	17

1. ÜBERBLICK DES PLANS

1.1 EINFÜHRUNG

Der **Nu Skin Verkaufserfolgsplan** („dieser Plan“) soll Sie als **Vertriebspartner** für folgende Leistungen belohnen:

Verkauf unserer **Produkte** an Ihre **Kund*innen** und Vertriebspartner;
Stärkung von Vertriebspartnern, die unsere Produkte an ihre Kund*innen und Vertriebspartner weitergeben;
Aufbau und Entwicklung Ihrer **Circle Group** von Vertriebspartnern und Kund*innen; und die
Unterstützung anderer **Brand Representatives** beim Aufbau und der Anleitung ihrer eigenen Circle Groups.

Dieser Verkaufserfolgsplan legt die Bedingungen für Umsatzvergütungen dar, die Sie im Rahmen dieses Plans erhalten. Wir empfehlen Ihnen ausdrücklich, sich mit diesem Plan vertraut zu machen und die Definitionen der groß geschriebenen Begriffe im Glossar einzusehen.

Vertriebspartner müssen berücksichtigen, dass eine beträchtliche Menge an Zeit, Aufwand und Engagement nötig ist, um eine Vergütung zu verdienen. Der eigene Erfolg hängt auch von den persönlichen Fähigkeiten, Talenten und Führungsqualitäten ab. Es gibt keine Garantie für den finanziellen Erfolg, und die jeweils mit dem Konzept erzielten Ergebnisse variieren stark. Eine vollständige Übersicht über die Verdienstmöglichkeiten der jeweiligen Level im Verkaufserfolgsplan für Ihre Region/Ihren Markt finden Sie auf www.nuskin.com

1.2 TEILNAHME AM PLAN

Im Rahmen des Plans gibt es vier Möglichkeiten der Beteiligung:

Als Vertriebspartner können Sie¹ (1) Produkte zum **Mitgliedspreis** für den Wiederverkauf oder den Eigenverbrauch erwerben; (2) Kund*innen registrieren, die Produkte direkt von Nu Skin kaufen; (3) Vertriebspartner registrieren, die Produkte direkt bei Nu Skin kaufen und/oder Produkte an registrierte Kund*innen und Vertriebspartner verkaufen; und (4) sich als Brand Representative qualifizieren.

Vertriebspartner müssen in einem beliebigen Sechsmonatszeitraum ein L1-Umsatzvolumen (L1 SV) von 50 erzielen, das ausschließlich von Mitgliedern und Endkund*innen stammt. Das Unternehmen kann Brand Affiliate-Accounts, die unter diesen Schwellenwert fallen, in Mitgliedskonten umklassifizieren. Dies bedeutet, dass Ihr Vertriebsnetzwerk dann auf den direkt über Ihnen stehenden Vertriebspartner übergeht.

Um wieder Vertriebspartner zu werden, können Sie Ihr Konto umwandeln oder sich erneut anmelden und eine neue Vertriebspartnervereinbarung einreichen.

Sie haben Zugang zu immer mehr Vorteilen, je höher Ihr **Titel** ist:

Brand Representatives sind Vertriebspartner, die ihre **Brand Representative-Qualifikation** erfolgreich abgeschlossen und ihren Brand Representative-Status weiter aufrechterhalten.

Sie können als Brand Affiliate von Nu Skin jederzeit eine Qualifikation als Brand Representative anstreben.

1.3 KUND*INNEN

Kund*innen nehmen nicht an diesem Plan teil, können keine Produkte weiterverkaufen und können keine anderen Kund*innen oder Vertriebspartner registrieren. Es gibt drei Arten von Kund*innen:

Nicht registrierte Kund*innen erwerben Produkte direkt beim Vertriebspartner zu dem vom Vertriebspartner angebotenen Preis.²

Endkund*innen kaufen Produkte von Vertriebspartnern direkt über **Nu Skin Systeme** zum veröffentlichten Verkaufspreis, vorbehaltlich etwaiger Rabatte.

Mitglieder melden sich an, um Produkte von Nu Skin Systeme zum Mitgliedspreis zu erwerben.

Bei Endkund*innen und Mitgliedern, die in den letzten 24 Monaten keinen Einkauf getätigt haben, wird das Kundenkonto deaktiviert und sie müssen ein neues Konto einrichten, um erneut etwas zu kaufen.

1.4 BONI

Je nach Ihrem Teilnahmestatus können Sie täglich, wöchentlich oder monatlich folgende Boni erhalten:

TABELLE 1.A

	VERTRIEBSPARTNER	BRAND REPRESENTATIVES	GOLD UND HÖHER
Weiterverkaufsbonus (täglich) Level 1 Bonus (täglich) Level 2 Bonus (wöchentlich)	✓	✓	✓
Building Bonus (wöchentlich)		✓	✓
Leading Bonus (monatlich)			✓

¹ Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 10.

² Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 10.

2. PLAN-BONI

2.1 WEITERVERKAUFSBONUS

A. Beschreibung des Weiterverkaufsbonus

Der Weiterverkaufsbonus vergütet von Ihren Endkund*innen getätigte Produktkäufe. Wenn Sie Produkte über Nu Skin Systeme zu einem Preis über dem Mitgliedspreis an Endkund*innen verkaufen, erhalten Sie einen Weiterverkaufsbonus.

B. Berechnung des Weiterverkaufsbonus

i. Voraussetzungen: Verkaufen Sie Produkte über dem Mitgliedspreis im Weiterverkauf an Endkund*innen über Nu Skin Systeme.

ii. Was Sie verdienen: **Ihr Weiterverkaufsbonus ist die Differenz zwischen (1) dem von Ihren Endkund*innen gezahlten Preis nach allen Rabatten (ohne Versandkosten und Steuern) und (2) dem Mitgliedspreis.**

C. Tägliche Berechnung

Jeden Tag berechnen wir die Weiterverkaufsboni für Ihre Produktverkäufe und schreiben sie Ihrem [Nu Skin-Konto](#) gut, sobald die von Ihren Endkund*innen getätigten Bestellungen vollständig bearbeitet wurden. Alle ausstehenden Zahlungen werden zudem nach Abschluss jeder wöchentlichen Provisionsberechnung automatisch an Ihr Finanzinstitut überwiesen (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen), es sei denn, Sie haben sich ausdrücklich für eine monatliche Auszahlung des Weiterverkaufsbonus entschieden –in diesem Fall erfolgt die Auszahlung monatlich. Um die wöchentliche Bonusauszahlung abzubestellen und nur einmal pro Monat ausgezahlt zu werden, loggen Sie sich bitte in Ihr Nu Skin-Konto ein und passen Sie Ihre Einstellungen auf der Registerkarte „Provisionen“ an.

D. Berechtigung

Nur anerkannte Vertriebspartner sind zum Verdienst von Weiterverkaufsboni berechtigt.

2.2 LEVEL 1 (L1) BONUS

A. Beschreibung des L1-Bonus

Zusätzlich zum Weiterverkaufsbonus können Sie auch einen L1-Bonus verdienen, der Sie für den Verkauf von Produkten an Ihre L1-Kund*innen und Vertriebspartner sowie für die Bereitstellung von Kundenservice und die Unterstützung Ihrer Vertriebspartner bei der Bewerbung von Produkten bei deren Kund*innen vergütet. Ihre L1-Kund*innen und Vertriebspartner sind Kund*innen und Vertriebspartner im ersten [Level](#) Ihrer Circle Group (Brand Representatives sind hiervon ausgenommen).

B. Berechnung des L1-Bonus

i. Voraussetzungen: Verkaufen Sie als Vertriebspartner Produkte an Ihre L1-Kund*innen und Vertriebspartner.

ii. Was Sie verdienen: **5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) auf Ihr L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen, L1 SV).**

C. Tägliche Berechnung

Jeden Tag berechnen wir die L1-Boni für Ihre Produktverkäufe und schreiben sie Ihrem [Nu Skin-Konto](#) gut, sobald die von Ihren L1-Kund*innen und Vertriebspartnern getätigten Bestellungen vollständig bearbeitet wurden. Alle ausstehenden Zahlungen werden zudem nach Abschluss jeder wöchentlichen Provisionsberechnung automatisch an Ihr Finanzinstitut überwiesen (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen), es sei denn, Sie haben sich ausdrücklich für eine monatliche Auszahlung des L1-Bonus entschieden –in diesem Fall erfolgt die Auszahlung monatlich. Um die wöchentliche Bonusauszahlung abzubestellen und nur einmal pro Monat ausgezahlt zu werden, loggen Sie sich bitte in Ihr Nu Skin-Konto ein und passen Sie Ihre Einstellungen auf der Registerkarte „Provisionen“ an.

D. Berechtigung

Nur anerkannte Vertriebspartner sind zum Verdienst von L1-Boni berechtigt.

2.3 LEVEL 2 (L2) BONUS

A. Beschreibung des L2-Bonus

Zusätzlich zum L1-Bonus können Sie auch einen L2-Bonus verdienen, der Sie für den Verkauf von Produkten an Ihre L1-Kund*innen und Vertriebspartner sowie für die Bereitstellung von Kundenservice und die Unterstützung Ihrer [persönlich registrierten](#) Vertriebspartner bei der Bewerbung von Produkten bei deren Kund*innen vergütet. Ihre L2-Kund*innen und Vertriebspartner sind Kund*innen und Vertriebspartner im zweiten Level Ihrer Circle Group (Brand Representatives sind hiervon ausgenommen). Der L2-Bonus berücksichtigt nicht das Sales Volume (Verkaufsvolumen), das von L1-Vertriebspartnern in Ihrer Circle Group generiert wurde, die Sie nicht persönlich registriert haben.

B. Berechnung des L2-Bonus

i. Voraussetzungen: Verkaufen Sie als Vertriebspartner mindestens 500 Sales Volume (Verkaufsvolumen) innerhalb eines Monats auf Ihrem L1-Level.

ii. Was Sie verdienen: **5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) auf Ihr L2-Sales Volume (Verkaufsvolumen, L2 SV).**

C. Wöchentliche Vergütungsberechnung

In der ersten Woche, in der Sie 500 L1-SV in einem Provisionsmonat erreichen, berechnen wir alle L2-Boni, die Sie auf Ihr L2-SV für diese Woche sowie auf jegliches L2-SV erzielen, das Sie in den vorangegangenen Wochen desselben Provisionsmonats erreicht haben. Für den Rest des Provisionsmonats berechnen wir alle L2-Boni, die Sie in der Woche erzielen, in der Sie das entsprechende Sales Volume (Verkaufsvolumen) erreichen. Ihr L2-Bonus wird in der Regel innerhalb eines Werktages nach Ende des wöchentlichen Zeitraums auf Ihrem Nu Skin-Konto verbucht und automatisch an Ihr Finanzinstitut überwiesen (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen); es sei denn, Sie haben sich ausdrücklich für eine monatliche Auszahlung des L2-Bonus entschieden. In diesem Fall erfolgt die Auszahlung monatlich. Um die wöchentliche

Bonusauszahlung abzubestellen und nur einmal pro Monat ausgezahlt zu werden, loggen Sie sich bitte in Ihr Nu Skin-Konto ein und passen Sie Ihre Einstellungen auf der Registerkarte „Provisionen“ an.

D. Berechtigung

Nur anerkannte Vertriebspartner sind zum Verdienst von L2-Boni berechtigt.

2.4 BUILDING BONUS

A. Beschreibung des Building Bonus

Sobald Sie zum Brand Representative oder höher aufgestiegen sind, schalten Sie die Möglichkeit frei, einen Building Bonus in Höhe von 10 % bis 25 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) der von Kund*innen und Vertriebspartnern in Ihrer Circle Group gekauften Produkte zu verdienen (Gruppenverkaufsvolumen, GSV). Ihre Circle Group besteht aus (1) Ihnen, (2) Ihren Mitgliedern, Endkund*innen und Vertriebspartnern sowie (3) Mitgliedern, Endkund*innen und Vertriebspartnern Ihrer Vertriebspartner usw., bis zum nächsten Brand Representative. Ihre Circle Group umfasst die Circle Groups Ihrer Vertriebspartner, die sich in der Qualifikation zum Brand Representative befinden. Wenn Ihre Vertriebspartner die Qualifikation als Brand Representative abgeschlossen haben, verlassen sie Ihre Circle Group und werden (mit ihren Circle Groups) Teil Ihres [Teams](#).

B. Berechnung des Building Bonus

- i. Voraussetzungen: Erreichen Sie jeden Monat die Benchmarks für das Gruppenverkaufsvolumen (GSV).
- ii. Was Sie verdienen: **Einen Prozentsatz des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) Ihres monatlichen Gruppenverkaufsvolumens. Der Building Bonus beginnt bei 10 % und steigt je nach Ihrem Gruppenverkaufsvolumen auf bis zu 25 %, wie in Tabelle 2.A dargestellt:**

TABELLE 2.A

VORAUSSETZUNGEN	WAS SIE VERDIENEN
Steigern Sie als Brand Representative Ihr monatliches Gruppenverkaufsvolumen	10–25 % Building Bonus Ausgezahlt auf Basis des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) Ihres monatlichen Gruppenverkaufsvolumens (GSV)
2.000–2.999 GSV	10 %
3.000–4.999 GSV	15 %
5.000–9.999 GSV	20 %
mehr als 10.000 GSV	25 %

C. Wöchentliche Berechnung

Sobald Sie in einem Provisionsmonat mindestens 2.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) erreichen, berechnen wir den Building Bonus auf der Grundlage des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) aller bis zum Ende des jeweiligen Wochenzeitraums neu erzielten Gruppenverkaufsvolumen (GSV) sowie aller zusätzlichen Building-Bonus-Prozentsätze, für die Sie aufgrund des in den vorangegangenen Wochen des laufenden Provisionsmonats erzielten Gruppenverkaufsvolumens (GSV) neu qualifiziert sind. Ihr Building Bonus wird in der Regel innerhalb eines Werktages nach Ende des wöchentlichen Zeitraums auf Ihrem Nu Skin-Konto verbucht und automatisch an Ihr Finanzinstitut überwiesen (vorbehaltlich der marktspezifischen Anforderungen); es sei denn, Sie haben sich ausdrücklich für eine monatliche Auszahlung des Building Bonus entschieden. In diesem Fall erfolgt die Auszahlung monatlich. Um die wöchentliche Bonusauszahlung abzubestellen und nur einmal pro Monat ausgezahlt zu werden, loggen Sie sich bitte in Ihr Nu Skin-Konto ein und passen Sie Ihre Einstellungen auf der Registerkarte „Provisionen“ an.

BEISPIEL: Wenn Sie in der ersten Woche 2.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) erreichen, beträgt Ihr Building Bonus 10 % des entsprechenden provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value). Wenn Sie in der zweiten Woche weitere 1.000 GSV erreichen (insgesamt 3.000 GSV seit Monatsbeginn), beträgt Ihr Building Bonus in der zweiten Woche 15 % des GSV für die 1.000 GSV plus weitere 5 % des GSV für die zuvor abgeschlossenen 2.000 GSV aus der ersten Woche. Wir werden Ihren Building Bonus jede Woche auf diese Weise anpassen.

D. Berechtigung

Nur anerkannte Brand Representatives, die mindestens 2.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) erreichen, sind berechtigt, einen Building Bonus zu erhalten. Wenn Sie Flex-Punkte verwenden, um den Status als Brand Representative beizubehalten, oder wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, haben Sie in diesem Monat keinen Anspruch auf einen Building Bonus. Siehe Abschnitte 3.2 und 3.3.

2.5 LEADING BONUS

A. Beschreibung des Leading Bonus

Wenn Sie sich für den Titel Gold oder höher qualifizieren, können Sie zusätzlich zum Weiterverkaufsbonus, zum L1- und L2-Bonus sowie zum Building Bonus 5 % des von Ihrem Team erzielten provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) verdienen. Der Leading Bonus basiert auf dem Sales Volume (Verkaufsvolumen) Ihres Teams und wird zum Teil dafür gezahlt, dass Sie Ihren Vertriebspartnern helfen, sich als Brand Representatives zu qualifizieren, und dass Sie die Brand Representatives (die auch G1-Brand Representatives bezeichnet werden), die Sie direkt in Ihrem Team leiten, motivieren und schulen (d. h. die Leiter Ihrer [Leadership Teams](#); siehe [Generationen](#)). Mit dem Aufstieg Ihrer G1-Brand Representatives in höhere Titelstufen verändert sich Ihre Rolle, und Sie leiten nun ein Team, dem auch Brand

Representatives anderer Generationen (z. B. G2, G3 usw.) angehören, die an der Entwicklung ihrer eigenen Circle Groups und der Steigerung des Produktumsatzes arbeiten. Der Leading Bonus vergütet Sie für die Steigerung des Umsatzes innerhalb Ihres Teams, die Bereitstellung von Kundenservice für Ihr Team und die Unterstützung anderer Vertriebspartner bei der Werbung für Produkte bei ihren Kund*innen.

B. Berechnung des Leading Bonus

- i. Voraussetzungen: Qualifizieren Sie sich für Gold oder eine höhere Titelstufe und erzielen Sie jeden Monat mindestens 3.000 Gruppenverkaufsvolumen.
- ii. Was Sie verdienen: **5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) für das gesamte Sales Volume (Verkaufsvolumen) Ihres Teams und weitere 5 % (insgesamt 10 %) des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) für das Gruppenverkaufsvolumen (Group Sales Volume) Ihrer persönlich registrierten G1-Brand Representatives.** In Tabelle 2.B sind die Anforderungen an die Titel sowie die Generationen aufgeführt, für die jeder Titel einen Leading Bonus erhalten kann:

TABELLE 2.B

VORAUSSETZUNGEN	WAS SIE VERDIENEN	
Erzielen Sie jeden Monat 3.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) und entwickeln Sie Leadership Team	5 % Leading Bonus Bezahlt auf dem monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Value) Ihres Teams	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BEZAHLTE GENERATIONEN
1	Gold	5 % auf Ihr G1 Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1
2	Lapis	5 % auf Ihr G1–G2 Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1
3 Eins davon muss ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 5.000 aufweisen	Ruby	5 % auf Ihr G1–G3* Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1
4 Eins davon muss ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 10.000 aufweisen	Emerald	5 % auf Ihr G1–G4* Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1
5 Eins davon muss ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 10.000 aufweisen, zudem muss mindestens ein weiteres ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 20.000 aufweisen	Diamond	5 % auf Ihr G1–G5* Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1
6 Eins davon muss ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 10.000 aufweisen, zudem muss mindestens ein weiteres ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 20.000 aufweisen, sowie mindestens ein weiteres ein LTSV von ≥ 30.000	Blue Diamond	5 % auf Ihr G1–G6* Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1

*Bitte lesen Sie die [Richtlinien](#) von Nu Skin, um sich über die Teilnahmebedingungen zu informieren.

**Blue Diamonds und Presidential Directors qualifizieren sich für eine Business Builder Position bzw. für eine [Position als Presidential Director Business Builder](#). Da Positionen als Business Builder und Presidential Director Business Builder nicht als Leadership Team gelten, erhalten Brand Affiliate-Accounts keine zusätzlichen 5 % für das von diesen Positionen erzielte Volumen. Siehe Anhang D.

C. Monatliche Zahlung

Wir berechnen Ihren Leading Bonus am Ende eines jeden Monats. Der Leading Bonus wird in der Regel innerhalb der ersten Woche eines jeden Monats auf Ihrem Nu Skin-Konto verbucht und eine Überweisung an Ihr Finanzinstitut wird automatisch veranlasst (vorbehaltlich marktspezifischer Anforderungen).

D. Berechtigung

Nur anerkannte Brand Representatives mit Gold-Titel oder höheren Titelstufen, die mindestens 3.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) erzielen, sind berechtigt, einen Leading Bonus zu erhalten. Wenn Sie Flex-Punkte verwenden, um den Status als Brand Representative beizubehalten, oder wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, haben Sie in diesem Monat keinen Anspruch auf einen Leading Bonus. Siehe Abschnitte 3.2 und 3.3.

3. BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

3.1 QUALIFIKATION ALS BRAND REPRESENTATIVE

A. Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives

Um sich als Brand Representative zu qualifizieren, müssen Sie eine Absichtserklärung einreichen und während des Qualifikationszeitraums für Brand Representatives ein Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 (davon 500 L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen)) erzielen. Sie können die Qualifikation als Brand Representative so schnell abschließen, wie Sie möchten (in nur einer Woche oder in zwei Monaten). Wenn Sie sich jedoch für die Qualifikation über einen Zeitraum von zwei Monaten entscheiden, müssen Sie jeden Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 1.000 (davon 250 L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen)) erzielen.

Das Formular für die Absichtserklärung finden Sie, wenn Sie sich bei Ihrem Nu Skin-Konto anmelden.

B. Qualifikationszeitraum für Brand Representatives

Ihr Qualifikationszeitraum für Brand Representatives beginnt in dem Monat, in dem Sie Ihre Absichtserklärung einreichen. Sie haben bis zum Ende des Folgemonats Zeit, die Qualifikation zum Brand Representative abzuschließen.

BEISPIEL: Wenn Sie Ihre Absichtserklärung am 25. Juni einreichen, um sich als Brand Representative zu qualifizieren, beginnt Ihr Qualifikationszeitraum für Brand Representatives im Juni. Ihr Qualifikationszeitraum für Brand Representatives endet am früheren der beiden folgenden Tage:

- i. das Datum, an dem Sie zum Brand Representative aufsteigen, nachdem Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives erfüllt haben (siehe Abschnitt 3.1A);
- ii. am Ende des ersten Monats Ihres Qualifikationszeitraums für Brand Representatives, wenn Sie das erforderliche Mindestumsatzvolumen für Ihren ersten Monat der Qualifikation (1.000 Gruppenverkaufsvolumen, davon 250 L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen)) nicht erreichen;
- iii. am Ende des zweiten Kalendermonats nach Einreichung Ihrer Absichtserklärung, wenn Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives in diesem zweiten Monat nicht erfüllen. Wenn Sie im obigen Beispiel die Mindestanforderungen im Juni, aber nicht im Juli erfüllen, würde Ihr Qualifikationszeitraum für Brand Representatives am letzten Tag des Monats Juli enden.

C. Abschluss der Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives und Aufstiegsmöglichkeiten

Wenn Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives erfüllen, werden Sie am ersten Tag des nächsten wöchentlichen Zeitraums (am 8., 15. oder 22. dieses Monats oder am 1. des nächsten Monats) Brand Representative und sind berechtigt, einen Building Bonus auf das neu erzielte Gruppenverkaufsvolumen zu verdienen. Siehe Tabelle 2.A. Sie können auch beginnen, den Leading Bonus für alle provisionsberechtigten Sales Volume (Verkaufsvolumina) aus Einkäufen Ihres Teams nach Ihrem [Brand Representative Advancement Date](#) zu verdienen.

Wenn Vertriebspartner in Ihrer Gruppe zu Brand Representatives aufsteigen, kann sich dies wie folgt auf Ihr Team und dessen weitere Aufstiegsmöglichkeiten auswirken:

- i. Wenn jemand aus Ihrer Gruppe ebenfalls an der Qualifikation zum Brand Representative teilnimmt, wird er nur dann Teil Ihres Teams, wenn Sie: (1) Ihren ersten Monat der Qualifikation als Brand Representative erfolgreich abschließen, und zwar im selben Monat oder früher als dem Monat, in dem Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives erfüllen; und (2) die Qualifikation als Brand Representative innerhalb Ihres Qualifikationszeitraums für Brand Representatives abschließen. Siehe Anhang A.
- ii. Wenn ein Vertriebspartner in Ihrer Circle Group die Qualifikation zum Brand Representative vor dem oben genannten Zeitrahmen abschließt, wird er in das Team des nächsthöheren Brand Representative über Ihnen eingegliedert, und Sie erhalten keinen Building Bonus oder Leading Bonus für seine Verkaufsaktivitäten. Siehe Anhang A.

D. Nichterfüllung der Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives

Wenn Sie die Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives nicht innerhalb des Qualifikationszeitraums erfüllen, wird Ihre Qualifikation als Brand Representative abgebrochen. Wenn Sie erneut versuchen möchten, sich als Brand Representative zu qualifizieren, müssen Sie eine neue Absichtserklärung einreichen und die Qualifikation als Brand Representative erneut absolvieren.

3.2 BRAND REPRESENTATIVE-STATUS

A. Erhalt oder Verlust des Status eines Brand Representatives

Der [Erhalt](#) beginnt im ersten vollen Monat nach Abschluss der Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives. Siehe Anhang A. Ihr Status als Brand Representative wird je nach Ihrer Verkaufsleistung in jedem Monat bewahrt.

- i. Wenn Sie in einem Monat mindestens 2.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) erreichen, behalten Sie Ihren Status als Brand Representative für diesen Monat bei.
- ii. Sollten Sie das Ziel von 2.000 Gruppenverkaufsvolumen (GSV) nicht erreichen, aber dennoch mindestens 500 GSV in einem Monat erzielen und über genügend Flex-Punkte (siehe Abschnitt 3.3 unten) verfügen, um das fehlende GSV auszugleichen (z. B. 500 GSV plus 1.500 Flex-Punkte), werden Ihre Flex-Punkte angerechnet, um Ihren Status als Brand Representative für diesen Monat aufrechtzuerhalten. Wenn Sie Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, sind Sie in diesem Monat nicht berechtigt, einen Building Bonus oder Leading Bonus zu verdienen.
- iii. Wenn Sie die Anforderungen für den Erhalt des Brand Representative Status nicht erfüllen, verlieren Sie Ihren Status als Brand Representative und werden ab dem ersten Tag des nächsten Monats zu einem Vertriebspartner. Sobald Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren, haben Sie keinen Anspruch mehr auf einen Building oder Leading Bonus, und Sie verlieren Ihr Team sowie die Circle Groups und Teams der Ihnen unterstellten Brand Representatives, die eine Generation nach oben rücken und Teil der Vertriebsnetzwerke der Ihnen übergeordneten Brand Representatives werden. Sie können Ihr Vertriebsnetzwerk durch den [Restart](#)

wiederherstellen. Siehe Anhang C.

Sie dürfen Ihren Status oder Titel nicht durch die Einrichtung falscher Konten, den Kauf zusätzlicher Produkte oder durch andere Formen der Manipulation aufrechterhalten, die gegen die Grundsätze und Absichten dieses Plans oder gegen die [Richtlinien](#) von Nu Skin verstoßen.

3.3 FLEX-PUNKTE

A. Beschreibung

Flex-Punkte sind ein Ersatz für Gruppenverkaufsvolumen (GSV) und werden verwendet, um Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, wenn Sie nicht mindestens ein Gruppenverkaufsvolumen (GSV) von 2.000 in einem Monat erzielen. Sie können nicht mehr als 1.500 Flex-Punkte in einem Monat verwenden.

Flex-Punkte verfügen weder über ein Sales Volume (Verkaufsvolumen) noch über einen provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Volume) und es wird kein Bonus auf sie ausgezahlt. Flex-Punkte haben keinen Geldwert und sind nicht in bar einlösbar. Flex-Punkte verfallen nicht, und Sie können bis zu maximal 3.000 Flex-Punkte sammeln; allerdings verfallen alle gesammelten Flex-Punkte, wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren. Wenn Sie Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, haben Sie in diesem Monat keinen Anspruch auf einen Building oder Leading Bonus.

B. Zuweisung von Flex-Punkten

Als neuer Brand Representative erhalten Sie Flex-Punkte, ebenso wie in jedem folgenden Jahr im Monat Ihres Brand Representative Advancement Date. Zu Beginn Ihrer ersten drei vollen Monate als neuer Brand Representative erhalten Sie im ersten Monat 1.500 Flex-Punkte, im zweiten Monat 1.000 und im dritten Monat 500 Flex-Punkte, insgesamt also 3.000 Flex-Punkte. In jedem folgenden Jahr erhalten Sie in Ihrem Jubiläumsmonat als Brand Representative möglicherweise weitere 1.500 Flex-Punkte. Sie können zu jedem Zeitpunkt maximal 3.000 Flex-Punkte sammeln. Ihre Flex-Punkte werden in Ihrem Nu Skin-Konto angezeigt.

Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren und die Qualifikation zum Brand Representative erneut abschließen (auch durch Restart), werden Ihnen im ersten Monat 1.000 Flex-Punkte und im zweiten Monat nach Ihrem Brand Representative Advancement Date 500 Flex-Punkte zugewiesen.

4. WEITERE BEDINGUNGEN

4.1 BONI

A. Berechtigung für Boni

Um sich für Boni zu qualifizieren (ausgenommen Weiterverkaufsbonus), müssen Sie jeden Monat Produktverkäufe an fünf verschiedene Kund*innen tätigen. Sollten Sie diese Voraussetzung nicht erfüllen, müssen Sie das [Unternehmen](#) sofort benachrichtigen. Das Unternehmen führt zufällige Stichproben bei Vertriebspartnern durch, um die Erfüllung dieser Voraussetzung zu überprüfen.

B. Bonusberechnungen

Boni werden täglich, wöchentlich und monatlich berechnet. Sie werden von Nu Skin festgelegt und in Ihrem Nu Skin-Konto registriert.

C. Boni und Wechselkurse

Bei der Berechnung Ihrer Boni wird der provisionsberechtigte Verkaufswert der Produktkäufe in unterschiedlichen Märkten in Ihre Heimatwährung umgewandelt, und zwar mit dem Wechselkursdurchschnitt des vergangenen Monats.

BEISPIEL: Bei der Bestimmung des Grundbetrags, der zur Berechnung Ihrer Boni auf Verkäufe im März verwendet wird, würde das Unternehmen den durchschnittlichen Tageswechselkurs vom Februar verwenden.

D. Version für den Heimatmarkt

Diese Version des Plans gilt ausschließlich für Vertriebspartner mit einer Vertriebspartner-ID für den Markt Europa und Afrika. Der Plan bietet Ihnen die Möglichkeit, Boni auf Umsätze in all unseren Märkten weltweit zu erhalten (ausgenommen Märkte, in denen ausländische Teilnahme beschränkt ist, wenden Sie sich bezüglich der einzelnen Märkte an Ihren Account Manager). Falls Sie eine Vertriebspartner-ID für Europa und Afrika haben, gelten für Ihre Bonusberechtigungen und Benchmarks die in dieser Version des Plans dargelegten Bedingungen, selbst wenn die Mitglieder Ihrer Circle Group eine Vertriebspartner-ID für andere Märkte haben.

BEISPIEL: Wenn Sie Brand Representative mit einer Europa- und Afrika-Vertriebspartner-ID sind und ein Mitglied in Australien registrieren, das einige Produkte über die australische nuskin.com-Website kauft, wenn diese Person (a) sich als Ihr*e Kund*in anmeldet und (b) in Ihrer Circle Group ist, wenn sie Produkte auf dem australischen Markt kauft, dann haben diese Produktkäufe das Sales Volume (Verkaufsvolumen) und den provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Value), die der australische Markt für diese Produkte festgelegt hat. Der australische provisionsberechtigte Verkaufswert (Commissionable Sales Value) und der Netto-Verkaufspreis werden zum Zeitpunkt des Verkaufs in die Landeswährung Ihres Vertriebspartner-ID-Markts umgerechnet. Der lokale Markt stellt Informationen zu Sales Volume (Verkaufsvolumen), provisionsberechtigtem Verkaufswert (Commissionable Sales Value), Preisen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt in diesem Markt bereit.

Dieser Plan gilt nicht für unsere Geschäftsbereiche Festland China, Vietnam und Indien, die nach anderen Geschäftsmodellen arbeiten.

E. Wiedereinzahlung der an Sie ausgezahlten Boni

Das Unternehmen hat das Recht, an Sie gezahlte Boni zurückzufordern, wie in den [Richtlinien](#) von Nu Skin beschrieben, einschließlich der Rückforderung von Boni, die für Produkte gezahlt wurden, die später zurückgegeben wurden. Der Zeitpunkt und die Methode der Rückforderung hängen von der Prämie und dem Zeitpunkt der Rückgabe der Produkte ab. Siehe Anhang B. Eine Zusammenfassung unserer Rückgaberrichtlinien finden Sie unter nuskin.com.

F. Aufstieg zum/zur Brand Representative; andere Titelveränderungen

Der Aufstieg zum/zur Brand Representative findet wöchentlich statt. Sonstige Titeländerungen treten nur während der monatlichen Bonusberechnung auf und werden in Ihrem Nu Skin-Account am oder vor dem 5. des Folgemonats angezeigt. Siehe Anhang A.

G. Produktaktionen und Preise

Wir können den veröffentlichten Verkaufspreis, das Verkaufsvolumen, den provisionsberechtigten Verkaufswert und den Mitgliedspreis anpassen. Beachten Sie die Produktpreis- und Aktionsmitteilungen Ihres Marktes bezüglich Informationen zu Preisnachlässen und deren Auswirkungen auf Preise, Boni, Verkaufsvolumen, provisionsberechtigten Verkaufswert sowie zu sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt.

H. Sonstige Umsatzvergütungen

- i. Der Verkaufsgewinn entspricht (1) dem Preis, zu dem Sie ein Produkt verkaufen, abzüglich (2) Ihrer Kosten (Einkaufspreis, Steuern, Versand, Geschäftskosten usw.). Sie behalten alle Verkaufsgewinne, die außerhalb der Nu Skin Systeme erzielt werden.³
- ii. Sie können auch Incentive-Reisen oder andere Sachprämien und Vergütungen aus anderen kurzfristigen Verkauf-Incentives verdienen, die nicht unter den Verkaufserfolgsplan fallen.

4.2 KÜNDIGUNG EINES BRAND AFFILIATE-ACCOUNTS

A. Verlust der Vertriebspartner-Vorteile

Mit der Kündigung Ihres [Brand Affiliate-Accounts](#) verlieren Sie alle Vorteile als Vertriebspartner, einschließlich, aber nicht beschränkt auf den Zugang zu Ihrem Brand Affiliate-Account, Ihrer Circle Group, Ihrem Team, Ihrem Vertriebsnetzwerk, dem von Ihrer Gruppe oder Ihrem Team generierten Umsatzvolumen und den Boni.

B. Verschiebung des Brand Affiliate-Accounts

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, jedwede Verschiebung eines Brand Affiliate-Accounts und eines Teils seiner Gruppe oder seines Vertriebsnetzwerks innerhalb des Vertriebsnetzwerks nach oben oder zu einem anderen Vertriebsnetzwerk so lange wie vernünftigerweise erforderlich zu verzögern.

³ Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 10.

4.3 SONSTIGE MATERIALIEN UND ÜBERSETZUNGEN

Bei Unstimmigkeiten zwischen den in diesem Plan dargelegten Bedingungen und Marketingmaterialien oder anderen damit zusammenhängenden Inhalten ist dieser Plan maßgeblich. Sofern nicht anders durch die Gesetzgebung geregelt, gilt bei Abweichungen zwischen der englischen Version dieses Plans und einer übersetzten Version, die englische Version.

4.4 AUSNAHMEN

A. Gewährung von Plan-Ausnahmen

Das Unternehmen kann auf Anforderungen oder Bedingungen dieses Plans verzichten oder diese ändern (zusammen „Plan-Ausnahmen“). Das Unternehmen kann Plan-Ausnahmen für einen (1) einzelnen Brand Affiliate-Account oder für (2) mehrere Konten, darunter nach Team oder nach Markt, gewähren. Das Gewähren einer Plan-Ausnahme für einen Brand Affiliate-Account, ein Team oder einen Markt verpflichtet das Unternehmen nicht zur Gewährung einer Plan-Ausnahme für einen anderen Brand Affiliate-Account, Markt oder Team. Jede wesentliche Plan-Ausnahme bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Zustimmung eines bevollmächtigten leitenden Angestellten des Unternehmens, und das Unternehmen ist nicht verpflichtet, andere Vertriebspartner, einschließlich der nächsten Vertriebspartner über einem Vertriebspartner, schriftlich oder anderweitig über die Plan-Ausnahme zu informieren.

B. Beendigung der Plan-Ausnahmen

Das Unternehmen kann eine zuvor gewährte Plan-Ausnahme jederzeit und ohne Angabe von Gründen aufheben, unabhängig davon, wie lange die Ausnahme bereits in Kraft ist. Wurde die Plan-Ausnahme einem bestimmten Vertriebspartner gewährt, dann gilt die Plan-Ausnahme ausschließlich für diesen Vertriebspartner und das Unternehmen. Plan-Ausnahmen enden mit der Übertragung des Brand Affiliate-Account, unabhängig von der Form der Übertragung (z. B. Verkauf, Abtretung, Übertragung, Vererbung, kraft Gesetzes oder anderweitig), und eine solche Ausnahme ist ungültig.

4.5 BEGRIFFSBESTIMMUNGEN

Die Bestimmungen dieses Plans können von denen früherer Planversionen abweichen und können geändert werden.

4.6 ÄNDERUNGSRECHTE

Wir sind berechtigt, diesen Plan jederzeit nach unserem Ermessen zu ändern. Vor dem Inkrafttreten jedweder Änderung gilt eine 30-tägige Benachrichtigungsfrist.

4.7 EINHALTUNG DER DIREKTVERTRIEBSREGELN

Um sich für Boni zu qualifizieren, müssen Sie die Voraussetzungen dieses Plans, der [Vertriebspartnervereinbarung](#) und der [Richtlinien](#) von Nu Skin erfüllen.

4.8 WÖCHENTLICHE UND MONATLICHE ZEITRÄUME

Als „Monat“ gilt ein Kalendermonat. Als „Woche“, „wöchentlich“ oder „wöchentlicher Zeitraum“ gilt ein siebentägiger Zeitraum, der an dem 1., dem 8., dem 15. oder dem 22. Tag eines jeden Monats beginnt, vorausgesetzt die vierte Woche des Monats läuft bis zum Ende dieses Monats. Bonusberechnungen basieren auf der Zeitzone Mountain Standard Time oder Mountain Daylight Savings Time in Provo, Utah, Vereinigte Staaten von Amerika (Coordinated Universal Time [UTC-7]).

HINWEIS 1:

FRANKREICH: „VDI Mandataire“ sind nicht berechtigt, an nicht registrierte Kund*innen weiterzuverkaufen.

ITALIEN: Incaricati dürfen nur das Sammeln von Kaufbestellungen im Zuhause des*der Endkund*in direkt oder indirekt im Namen des Unternehmens bewerben. Als Vertriebspartner (Incaricato) sind Sie ausschließlich zum Erwerb von Produkten für den persönlichen Gebrauch sowie zum Gebrauch durch Personen in Ihrem Haushalt berechtigt; Kaufbestellungen von nicht registrierten Kund*innen müssen an das Unternehmen weitergeleitet werden.

GLOSSAR

Absichtserklärung (LOI): Ein Dokument, das Sie über die Nu Skin Systeme einreichen, um das Unternehmen über Ihre Absicht zu informieren, sich als Brand Representative zu qualifizieren.

Aufrechterhaltung (auch aufrechterhalten oder aufrechterhaltend): Um Ihren Status als Brand Representative zu behalten und Anspruch auf Building und Leading Boni zu haben, müssen Sie in einem Monat ein Gruppenverkaufsvolumen von mindestens 2.000 erreichen. Zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative können Flex-Punkte auch verwendet werden, um bis zu 1.500 fehlende Punkte des Gruppenverkaufsvolumens zu ersetzen. Wenn Sie jedoch Flex-Punkte zur Aufrechterhaltung Ihres Status als Brand Representative verwenden, sind Sie in diesem Monat nicht berechtigt, einen Building Bonus oder Leading Bonus zu verdienen. Siehe Abschnitt 3.2 und Anhang A.

Bonus: Im Rahmen dieses Programms gezahlte Verkaufsvergütung, einschließlich der Boni wie Weiterverkaufsbonus, Level-1-Bonus, Level-2-Bonus, Building und Leading Bonus. Verkaufsgewinne, die Sie durch den Verkauf von Produkten, die Sie erwerben und direkt an nicht registrierte Kund*innen vertreiben, erzielen, sowie jedwede finanzielle oder nicht finanzielle Incentives sind in den Boni nicht enthalten. Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 10.

Brand Affiliate-Account: Das Konto, das erstellt wird, wenn Sie sich als Vertriebspartner bei Nu Skin registrieren. Wenn Sie einen Brand Affiliate-Account erstellen, wird Ihnen eine Vertriebspartner-ID-Nummer zugewiesen.

Brand Representative Advancement Date: Der erste Tag des Wochenzeitraums nach Abschluss der Qualifikation zum/zur Brand Representative. Wenn Sie sich in der ersten, zweiten oder dritten Woche eines Monats als Brand Representative qualifizieren, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8., 15. bzw. 22. des Monats. Wenn Sie sich in der vierten Woche eines Monats als Brand Representative qualifizieren, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der erste Tag des Folgemonats. Siehe Anhang A.

Brand Representative: Ein Vertriebspartner, der seine Qualifikation erfolgreich abgeschlossen und seinen Brand Representative-Status nicht eingebüßt hat. Der Begriff Brand Representative kann ebenfalls als eine allgemeine Bezugnahme für alle Titel von Brand Representative und höher verwendet werden. So kann etwa jemand mit Ruby- oder Diamond-Status allgemein als Brand Representative bezeichnet werden, wenn über alle Brand Representatives gesprochen wird.

Brand Representative-Qualifikation: Der Prozess, um Brand Representative zu werden. Siehe Abschnitt 3.1.

Building Bonus: Ein Bonus, der 10–25 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) auf das Gruppenverkaufsvolumen der Produkte ausmacht, die von Vertriebspartnern und Kund*innen in Ihrer Circle Group über Nu Skin Systeme erworben wurden, wie in Abschnitt 2.5 beschrieben.

Circle Group: Ihre Circle Group besteht aus (1) Ihnen, (2) allen Ihren Mitgliedern, Endkund*innen und Vertriebspartnern sowie (3) allen Mitgliedern, Endkund*innen und Vertriebspartnern Ihrer Vertriebspartner usw., bis zum nächsten Brand Representative. Ihre Circle Group umfasst die Circle Groups Ihrer Vertriebspartner, die sich in der Qualifikation zum Brand Representative befinden. Ein Vertriebspartner, der die Qualifikation zum Brand Representative abschließt, verlässt Ihre Gruppe und wird mit seiner Gruppe Teil Ihres Teams.

Drop-Ship-Bestellungen: Vorbehaltlich der Verfügbarkeit auf dem lokalen Markt und der geltenden Vorschriften. Eine Drop-Ship-Bestellung ist eine Bestellung, die Sie über Ihren Brand Affiliate-Account aufgeben, aber als Verkauf an Ihre*n Kund*in kennzeichnen. Um anspruchsberechtigt zu sein, muss eine Drop-Ship-Bestellung zum Zeitpunkt des Kaufs als solche gekennzeichnet sein und vom Unternehmen direkt an Ihre*n Kund*in verkauft und versandt werden.

Endkund*innen: Jede*r Kund*in, der*die Produkte über die Nu Skin Systeme kauft und kein Mitglied oder Vertriebspartner ist. Die Boni auf einen Produktkauf eines*r Endkund*in werden auf der Grundlage des Vertriebspartners ausgezahlt, der zu dem Zeitpunkt dieser Produktbestellung als der*die Verkäufer*in identifiziert wurde. Zum Zwecke dieses Plans werden nicht registrierte Kund*innen nicht in die Definition von Endkund*innen aufgenommen. Endkund*innen nehmen nicht an diesem Plan teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kund*innen oder Vertriebspartner registrieren.

Flex-Punkte: Flex-Punkte sind ein Ersatz für Gruppenverkaufsvolumen, der dazu dient, Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten, wenn Sie nicht mindestens ein Gruppenverkaufsvolumen von 2.000 in einem Monat erzielen. Flex-Punkte verfügen weder über ein Sales Volume (Verkaufsvolumen) noch über einen provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Volume) und es wird kein Bonus auf sie ausgezahlt. Flex-Punkte haben keinen Geldwert und sind nicht in bar einlösbar. Flex-Punkte verfallen nicht, und Sie können jederzeit bis zu 3.000 Flex-Punkte sammeln. Sie verlieren jedoch alle gesammelten Flex-Punkte, wenn Sie Ihren Status als Brand Representative verlieren. Siehe Abschnitt 3.3.

Generationen: Generationen sind die Brand-Representative-Ebenen in Ihrem Team. Alle Ihnen direkt unterstellten Brand Representatives in Ihrem Team sind Ihre G1-Brand Representatives. Die Brand Representatives, die sich auf der nächstniedrigeren Ebene befinden, sind Ihre G2-Brand Representatives, und so weiter. Vertriebspartner, die nicht den Status eines Brand Representative erreicht haben, bilden keine Generation, sondern sind Teil der Circle Group ihres Brand Representative. Zum Beispiel sind die Vertriebspartner (die nicht den Status eines Brand Representative erreicht haben) Ihres G1-Brand Representative nicht Teil Ihres G2; stattdessen sind sie Teil der Circle Group Ihres G1-Brand Representative.

Gruppenverkaufsvolumen (GSV): Die Summe des Verkaufsvolumens aus allen Produktkäufen innerhalb Ihrer Circle Group.

Kund*in: Jeder, der Produkte kauft, aber nicht an diesem Plan teilnimmt und keine Produkte weiterverkaufen oder andere Kund*innen oder Vertriebspartner registrieren kann. Vertriebspartner sind keine Kund*innen.

Leadership Team: Ihre Leadership Teams bestehen aus Ihren G1-G6-Brand Representatives, die jeweils bei Ihren G1-Brand Representatives beginnen. Jedes Ihrer Leadership Teams ist einzigartig und wird von Ihren jeweiligen G1-Brand Representatives geleitet. Siehe Abschnitt 2.5.

Leading Bonus: Ein Bonus, der monatlich ausgezahlt wird, wenn Sie mindestens den Gold-Status haben, basierend auf dem provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Value) des von Ihrem Team generierten Sales Volume (Verkaufsvolumens). Siehe Abschnitt 2.5.

Level 1 (L1) Bonus: Ein Bonus, der 5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) auf das L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) der Produkte ausmacht, die von Vertriebspartnern und Kund*innen in Ihrer Circle Group über Nu Skin Systeme erworben wurden, wie in Abschnitt 2.2 beschrieben.

Level 2 (L2) Bonus: Ein Bonus, der 5 % des provisionsberechtigten Verkaufswerts (Commissionable Sales Value) auf das L2-Sales Volume (Verkaufsvolumen) der Produkte ausmacht, die von Vertriebspartnern und Kund*innen in Ihrer Circle Group über Nu Skin Systeme erworben wurden, wie in Abschnitt 2.3 beschrieben.

Level 1 Sales Volume (Verkaufsvolumen) (L1 SV): Die Summe des gesamten Sales Volume (Verkaufsvolumens) aus den Einkäufen Ihrer L1-Kund*innen und Vertriebspartner sowie aus Ihren berechtigten Drop-Ship-Bestellungen.

Level 2 Sales Volume (Verkaufsvolumen) (L2 SV): Die Summe des gesamten Sales Volume (Verkaufsvolumens) aus den Einkäufen Ihrer L2-Kund*innen und aus Ihren berechtigten Drop-Ship-Bestellungen Ihrer persönlich registrierten L1-Vertriebspartner.

Level: Ihre Circle Group ist nach Level organisiert. Ihre L1-Kund*innen und Vertriebspartner sind Endkund*innen, Mitglieder und Vertriebspartner im ersten Level Ihrer Circle Group. Ihre L2-Kund*innen und Vertriebspartner sind Kund*innen und Vertriebspartner im zweiten Level Ihrer Circle Group. Zu Ihrer Circle Group gehören keine Brand Representatives oder deren Gruppen.

Mitglied: Ein*e Kund*in, der*die sich über die Nu Skin Systeme aufgrund einer Einladung eines Vertriebspartners zum Kauf von Nu Skin Produkten zum Mitgliedspreis anmeldet. Mitglieder können keine Kund*innen oder Vertriebspartner registrieren, können keine Nu Skin Produkte weiterverkaufen und nehmen nicht an diesem Plan teil.

Mitgliedspreis: Der Listenpreis für Produkte sowohl für Mitglieder als auch für Vertriebspartner, ohne Steuern und Versandkosten. Der Mitgliedspreis wird in dem lokalen Markt festgelegt und kann gelegentlich für Verkaufsaktionen und Incentives angepasst werden.

Name der Firma: Jede juristische Person, wie beispielsweise eine Kapitalgesellschaft, eine Personengesellschaft, eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung, ein Trust oder eine andere Form der Unternehmensorganisation mit eigener Rechtspersönlichkeit, die nach den Gesetzen des Zuständigkeitsbereichs, in dem sie gegründet wurde, rechtmäßig gegründet wurde

Nicht registrierte Kund*innen: Personen, die Produkte von einem Vertriebspartner außerhalb von Nu Skin Systemen kaufen (unabhängig davon, ob der*die unregistrierte Kund*in zuvor Produkte direkt von Nu Skin gekauft hat). Nicht registrierte Kund*innen nehmen nicht an diesem Plan teil und können keine Produkte weiterverkaufen oder Kund*innen registrieren. Für Frankreich und Italien siehe Hinweis 1 auf Seite 10.

Nu Skin Konto: Ein digitales Konto, das in den digitalen Tools von Nu Skin (z. B. der Nu Skin Stela-App und auf nuskin.com) zu finden ist und Ihnen Zugriff auf Ihre Nu Skin-Geschäftstools und -Informationen gewährt, einschließlich Details zu Ihren Boni, Zahlungen und Provisionsanpassungen. Wenn Sie ein Vertriebspartner werden, wird automatisch ein Nu Skin-Konto für Sie erstellt. Für Nu Skin-Konten fallen keine Zinsen an. Das empfangende Finanzinstitut und Nu Skin können Servicegebühren erheben. Nu Skin überträgt Ihr verbleibendes Bonusguthaben am Ende jedes wöchentlichen und/oder monatlichen Abrechnungszeitraums automatisch und gebührenfrei. Für automatisierte Überweisungen von Nu Skin gibt es marktspezifische Anforderungen.

Nu Skin Systeme: Jeder Prozess, jede Anwendung oder jedes andere digitale Objekt innerhalb des digitalen Ökosystems von Nu Skin, das von Nu Skin für den Kauf oder Verkauf von Nu Skin Produkten vorgesehen ist, einschließlich Nu Skin Prysm iO, Nu Skin Vera, Nu Skin Stela, nuskin.com, MySite, Personal Offer Tool oder jede andere von Nu Skin unterstützte Plattform.

Nu Skin: Nu Skin International, Inc. und seine Tochtergesellschaften (ausgenommen Rhyz, Inc. und seine Tochtergesellschaften).

Person: Eine natürliche oder juristische Person.

Persönlich registrieren: Die Registrierung einer Person bei Nu Skin. Wenn sich beispielsweise ein Vertriebspartner oder ein Mitglied bei Nu Skin anmeldet und Sie als Sponsor angibt, oder wenn sich ein*e Endkund*in bei Nu Skin anmeldet und Sie bei einer bestimmten Produktbestellung als Verkäufer*in angibt, wird diese Person zu Ihrem persönlich registrierten Vertriebspartner, Ihrem persönlich registrierten Mitglied bzw. Ihrem*r persönlich registrierten Endkund*in.

Position als Business Builder (Business Builder Position, BBP): Eine Position auf Ihrem G1. Ihr BBP wird nach dem ersten Monat, in dem Sie den Titel als Blue Diamond erreichen, für Sie erstellt. Siehe Anhang D.

Position als Presidential Director Business Builder (Presidential Director Business Builder Position, BBP): Eine Position, die auf dem G1 Ihres BBP platziert ist. Ihr Presidential Director BBP wird Ihnen nach dem ersten Monat verliehen, in dem Sie den Titel des Presidential Director erlangen. Siehe Anhang D.

Produkte: Alle von Nu Skin angebotenen Waren und Dienstleistungen.

Provisionsberechtigter Verkaufswert (Commissionable Sales Value): Ein Währungswert, der für jedes Produkt festgelegt und zur Berechnung von L1-Bonus, L2-Bonus, Building Bonus und Leading Bonus verwendet wird. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird gelegentlich aufgrund mehrerer Faktoren angepasst, darunter Preisänderungen, Währungsschwankungen, Werbeaktionen usw. Der provisionsberechtigte Verkaufswert unterscheidet sich von dem Verkaufsvolumen und entspricht üblicherweise nicht dem Verkaufsvolumen eines Produkts. Einige Produkte können einen provisionsberechtigten Verkaufswert von Null haben. Informationen zum provisionsberechtigten Verkaufswert und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie in Ihrem Nu Skin-Konto. Der provisionsberechtigte Verkaufswert wird in die Währung Ihres Heimatmarktes umgerechnet, wenn Sie Produkte in mehreren Märkten verkaufen.

Qualifikationsanforderungen für Brand Representatives: Während Ihres Qualifizierungszeitraums für Brand Representatives müssen Sie eine Absichtserklärung einreichen und sich gemäß Abschnitt 3.1 qualifizieren.

Qualifikationszeitraum für Brand Representatives: Ein Zeitraum, der mit dem Kalendermonat beginnt, in dem Sie Ihre Absichtserklärung einreichen. Sie haben bis zum Ende des Folgemonats Zeit, die Qualifikation zum Brand Representative abzuschließen. Siehe Abschnitt 3.1.

Restart: Das Verfahren, das ehemaligen Gold- oder höherrangigen Partnern die Möglichkeit bietet, ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie ihren Brand Representative-Status nicht verloren). Siehe Anhang C.

Richtlinien: Ein Dokument, das Teil der Vereinbarung zwischen Ihnen und Nu Skin ist und bestimmte Richtlinien in Bezug auf Ihr Unternehmen festlegt.

Sales Volume (Verkaufsvolumen): Ein nicht währungsbezogener Wert für jedes Produkt, der zur Quantifizierung der Produktverkäufe verwendet wird, die zur Messung der Berechtigung für verschiedene Leistungsbenchmarks sowie zur Bestimmung des Bonusprozentsatzes aggregiert werden. Das Sales Volume (Verkaufsvolumen) wird gelegentlich angepasst, wenn dies von dem Unternehmen als erforderlich erachtet wird. Das Sales Volume (Verkaufsvolumen) unterscheidet sich vom provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Value, CSV). Informationen zum Verkaufsvolumen und sonstigen Umsatzvergütungen für jedes Produkt finden Sie in Ihrem Nu Skin-Konto.

Team: Ihr Team besteht aus allen Generationen von Brand Representatives und deren Circle Groups, die durch Ihren Titel bestimmt werden (siehe Tabelle 2.B). Ihr Team bezieht Sie oder Ihre Circle Group nicht mit ein.

Titel: Titel werden als Brand Representative basierend auf Ihren Leadership Teams und deren Sales Volume (Verkaufsvolumen) erreicht. Ihr Titel bestimmt die Anzahl der Generationen, auf die Sie einen Leading Bonus erhalten können. Siehe Tabelle 2.B.

Unternehmen: Nu Skin oder „wir“.

Verkaufserfolgsplan: Dieser Verkaufserfolgsplan (auch „Plan“) (einschließlich eventueller zukünftiger Änderungen), der die Bedingungen für die Verkaufsvergütung festlegt, die Sie als Vertriebspartner, der an diesem Plan teilnimmt, verdienen können.

Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV): Das Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) ist die Summe aller Umsätze eines bestimmten Leadership Teams. Siehe Abschnitt 2.5.

Vertriebsnetzwerk: Ihr Vertriebsnetzwerk besteht aus Ihrer Circle Group, Ihrem Team und den Circle Groups und Teams der Brand Representatives, die Ihnen unterstellt sind.

Vertriebspartner: Eine Person, die sich bei Nu Skin als Vertriebspartner anmelden und Produkte zum Mitgliedspreis kaufen, Produkte verkaufen sowie Kund*innen und Vertriebspartner anmelden kann. Der Begriff Vertriebspartner wird auch als allgemeine Bezugnahme auf alle Vertriebspartner und Brand Representatives verwendet. So kann etwa jemand mit Gold- oder Emerald-Status allgemein als Vertriebspartner bezeichnet werden, wenn über Vertriebspartner gesprochen wird. Vertriebspartner sind keine Kund*innen.

Vertriebspartnervereinbarung: Eine Vereinbarung zwischen Ihnen und Nu Skin, die bestimmte Bedingungen in Bezug auf Ihre Beziehung zu Nu Skin festlegt.

Weiterverkaufsbonus: Die Differenz zwischen dem (1) Verkaufspreis, den Ihre Endkund*innen direkt an Nu Skin entrichtet haben (ausgenommen Versandkosten und Steuern), und (2) dem Mitgliedspreis. Siehe Abschnitt 2.1.

ANHANG A – ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUR QUALIFIKATION

Nachfolgend werden zusätzliche Informationen in Bezug auf Qualifikation als Brand Representative, darunter wichtige Daten, Bewahrung des Status, Boni sowie weitere Details bereitgestellt.

A.1 BEWAHRUNG DES STATUS NACH DEM AUFSTIEG ZUM BRAND REPRESENTATIVE

Wenn Ihr Brand Representative Advancement Date auf den ersten Tag eines Monats fällt, müssen Sie ab diesem Monat die Erhaltungsanforderungen erfüllen. Liegt Ihr Brand Representative Advancement Date nach dem ersten Tag eines Monats, müssen Sie die Anforderungen für die Aufrechterhaltung ab dem nächsten Monat erfüllen.

BEISPIEL: Wenn Sie die Qualifikation zum/zur Brand Representative in der 4. Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. Juni, und Sie müssen die Anforderungen für die Aufrechterhaltung im Juni erfüllen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der ersten Juniwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8. Juni, und Sie müssen die Anforderungen für die Aufrechterhaltung im Juli erfüllen.

A.2 BONI NACH DEM AUFSTIEG ZUM/ZUR BRAND REPRESENTATIVE

A. Building Bonus

Sie erhalten Building Boni auf der Grundlage Ihres Gruppenverkaufsvolumens, den Sie am oder nach dem Brand Representative Advancement Date erzielt haben. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der ersten Woche des Monats abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8. des Monats und Sie können einen Building Bonus auf der Grundlage des ab dem 8. erzielten Gruppenverkaufsvolumens verdienen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der vierten Woche eines Monats abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. des nächsten Monats, und Sie können ab dem 1. des nächsten Monats einen Building Bonus auf der Grundlage des ab diesem Tag erzielten Gruppenverkaufsvolumens verdienen.

Nach dem Brand Representative Advancement Date wird Ihr Gruppenverkaufsvolumen nicht mehr zum Gruppenverkaufsvolumen des nächsthöheren Brand Representative beitragen. Stattdessen trägt Ihr Gruppenverkaufsvolumen zum Sales Volume (Verkaufsvolumen) des Teams und zum Leading Bonus bei.

BEISPIEL: Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der dritten Maiwoche abschließen, ist der 22. Mai Ihr Brand Representative Advancement Date. Ihr Gruppenverkaufsvolumen bis zum 21. Mai wird auf das Gruppenverkaufsvolumen des nächsthöheren Brand Representative angerechnet, aber Ihr Gruppenverkaufsvolumen für Produktverkäufe vom 22. Mai bis Ende Mai wird stattdessen zu dessen Teamverkaufsvolumen und zum Leading Bonus beitragen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der vierten Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. Juni und Ihr Gruppenverkaufsvolumen im Mai wird auf den Gruppenverkaufsvolumen des nächsthöheren Brand Representative im Mai angerechnet. Ab dem 1. Juni trägt Ihr Gruppenverkaufsvolumen zum Teamverkaufsvolumen und zum Leading Bonus des nächsthöheren Brand Representative bei, solange Sie Ihren Status als Brand Representative nicht verlieren.

B. Leading Bonus

Nach Ihrem Brand Representative Advancement Date sind Sie dazu berechtigt, einen Leading Bonus zu erhalten, wenn Sie die entsprechenden Voraussetzungen für einen Leading Bonus erfüllen.

BEISPIEL: Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der ersten Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 8. Mai, und Sie können den Leading Bonus für den Monat Mai erhalten, wenn Sie zwischen Ihrem Brand Representative Advancement Date und dem Ende des Monats ein Gruppenverkaufsvolumen von 3.000 erzielen und bis zum Ende des Monats die Anforderungen des Gold-Status oder höher erfüllen. Wenn Sie die Qualifikation zum Brand Representative in der vierten Maiwoche abschließen, ist Ihr Brand Representative Advancement Date der 1. Juni, und Sie können im Juni einen Leading Bonus verdienen, wenn Sie die entsprechenden Anforderungen für den Leading Bonus im Juni erfüllen.

ANHANG B – ANPASSUNG UND WIEDEREINZIEHUNG DER BONI

Das Unternehmen behält sich das Recht vor, an Sie ausgezahlte Boni gemäß den Richtlinien anzupassen, dazu gehören Anpassungen infolge von Produktrückgaben durch Sie oder andere Personen aus Ihrer Circle Group oder Ihrem Team. Die Berechnung und Wiedereinziehung von Bonusanpassungen infolge von Produktrückgaben hängt von der Art des Bonus ab sowie davon, wann die Produkte zurückgegeben wurden.

B.1 BERECHNUNG DER BONUSANPASSUNG

Ihre Boni werden wie folgt infolge von Produktrückgaben angepasst:

A. Weiterverkaufsbonus

Wenn Ihre Endkund*innen Produkte zurückgeben, wird das Unternehmen alle Weiterverkaufsboni, die Sie für diese Produkte erhalten haben, zurückfordern.

B. Level 1- und Level 2-Boni

Wenn Sie ein Vertriebspartner sind und Ihre L1- oder L2-Kund*innen sowie andere Vertriebspartner Produkte zurückgeben, wird das Unternehmen alle L1- und L2-Boni, die Sie für diese Produkte erhalten haben, zurückfordern. Wenn Ihre L1-Kund*innen und Vertriebspartner Produkte im gleichen Monat zurückgeben, in dem sie gekauft wurden, wird Ihr L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) um den Betrag des zurückgegebenen Umsatzes reduziert. Ihr Anspruch auf L2-Boni in den folgenden Wochen kann aufgrund der Auswirkungen, die diese Rückgaben auf Ihr L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) haben, entfallen. Sollte Ihr L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) durch Produktrückgaben von in einem früheren Monat gekauften Produkten unter die in diesem Monat erzielte Marke von 500 sinken, wird das Unternehmen Ihr L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) um den Betrag herabsetzen, der erforderlich ist, um die Bonusschwelle zu erreichen, auf deren Grundlage Ihnen der Bonus ausgezahlt wurde. Diese Abbuchung erfolgt in dem Monat, in dem die Produkte zurückgegeben wurden.

BEISPIEL: Wenn Sie im Januar ein L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) von 750 erzielten und einen 5%igen L2-Bonus erhielten, aber ein Sales Volume (Verkaufsvolumen) von 400 Ihrer Januar-L1-Produktverkäufe im März zurückgegeben wurden, hätten Sie Anfang April einen negativen Saldo von 150 L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) und wären nicht qualifiziert, den 5%igen L2-Bonus im April zu erhalten, es sei denn, Sie erzielen im April ein L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) von 650, um den negativen Saldo auszugleichen und die Bonusstufe des L1-Sales Volume (Verkaufsvolumen) von 500 zu erreichen.

Building Boni

Gibt eine Person, die zum Zeitpunkt des Kaufs in Ihrer Circle Group war, Produkte zurück, zieht das Unternehmen die Building Boni, die Sie auf diese Produkte erhalten haben, wieder ein.

Wenn Sie ein Brand Representative sind und jemand in Ihrer Circle Group Produkte im selben Monat zurückgibt, in dem sie gekauft wurden, wird Ihr Gruppenverkaufsvolumen um den Betrag des zurückgegebenen Sales Volume (Verkaufsvolumen) reduziert. Wenn eine Produktrückgabe von Produkten, die in einem vorhergehenden Monat gekauft wurden, Ihr Gruppenverkaufsvolumen unter eine Bonusschwelle senkt, die Sie in diesem Monat erreicht haben, wird das Unternehmen das entsprechende Gruppenverkaufsvolumen im Monat nach der Produktrückgabe abbuchen.

BEISPIEL: Wenn Sie im Januar ein Gruppenverkaufsvolumen von 3.300 erzielten und einen 15%igen Building Bonus erhielten, aber ein Sales Volume (Verkaufsvolumen) von 500 Ihres Januar-Gruppenverkaufsvolumens im März zurückgegeben wurde, hätten Sie Anfang April einen negativen Saldo von 200 Gruppenverkaufsvolumen und wären nicht qualifiziert, den 15%igen Building Bonus im April zu erhalten, es sei denn, Sie erzielen im April ein Gruppenverkaufsvolumen von 3.200, um den negativen Saldo von 200 auszugleichen und die Bonusstufe des Gruppenverkaufsvolumens von 3.000 zu erreichen.

C. Leading Bonus

Gibt eine Person, die zum Zeitpunkt des Kaufs in Ihrem Team war, Produkte zurück, zieht das Unternehmen den Leading Bonus, den Sie auf diese Produkte erhalten haben, wieder ein.

ANHANG C RESTART

Restart ist das Verfahren, das ehemaligen Gold- oder höherrangigen Partnern die Möglichkeit bietet, ihr Vertriebsnetzwerk wiederzuerlangen (als hätten sie ihren Brand Representative-Status nicht verloren). Nachfolgend finden Sie weitere Informationen über den Einsatz sowie die Vorteile und Bedingungen von Restart.

C.1 WIE SIE RESTART NUTZEN

Wenn Sie Ihren Brand Representative-Status verlieren und das Restart-Verfahren nutzen möchten, müssen Sie:

- i. Reichen Sie eine neue Absichtserklärung ein, aus der Ihre Absicht hervorgeht, sich erneut als Brand Representative zu qualifizieren; und
- ii. Schließen Sie erneut die Qualifikation als Brand Representative ab. Diese neue Qualifikation zum Brand Representative muss innerhalb von sechs aufeinanderfolgenden Monaten ab dem Datum, an dem Sie Ihren Status als Brand Representative verloren haben, abgeschlossen werden.

Sollten Sie den Restart nicht innerhalb dieses Zeitraums von sechs Monaten abschließen, verlieren Sie dauerhaft die Möglichkeit, Ihr Vertriebsnetzwerk zurückzuerlangen.

BEISPIEL: Wenn Sie Ihren Status als Brand Representative zum 1. März verlieren, haben Sie bis zur 4. Augustwoche Zeit, die Qualifikation abzuschließen, um zum 1. September Brand Representative zu werden und Ihr Vertriebsnetzwerk zurückzuerhalten.

C.2 VORTEILE VON RESTART

Sollten Sie Restart innerhalb des erforderlichen Zeitraums abschließen, dann:

- werden Sie wieder Brand Representative (und nehmen Ihr Brand Representative Advancement Date wieder in Anspruch);
- sind Sie berechtigt, Leading Boni zu erhalten;
- können Sie Ihr Vertriebsnetzwerk zurückgewinnen (als ob Sie Ihren Status als Brand Representative nicht verloren hätten) und
- erhalten Sie 1.000 Flex-Punkte im ersten Monat und 500 im zweiten Monat nach Restart-Abschluss.

C.3 ZWEIMALIGER STATUSVERLUST

Sollten Sie Ihren Status als Brand Representative zum zweiten Mal verlieren, sind Sie nicht mehr zum Restart berechtigt und verlieren dauerhaft Ihr Team sowie die Circle Groups und Teams der Ihnen unterstellten Brand Representatives (diese werden eine Generation nach oben an die Ihnen übergeordneten Brand Representatives übertragen). Doch auch wenn Restart für Sie nicht länger zur Verfügung steht, können Sie jederzeit die Qualifikation zum Brand Representative einleiten und ein neues Vertriebsnetzwerk aufbauen. Wenn Sie wieder Brand Representative werden, sind Sie wieder berechtigt, Restart zu nutzen, um Ihr neues Vertriebsnetzwerk wieder in Anspruch zu nehmen.

ANHANG D POSITIONEN BLUE DIAMOND UND PRESIDENTIAL DIRECTOR BUSINESS BUILDER

Wenn Sie Ihr Team aufbauen und leiten, haben Sie die Möglichkeit, Blue Diamond oder Presidential Director zu werden. Die folgende Tabelle zeigt dies:

VORAUSSETZUNGEN	WAS SIE VERDIENEN	
Erzielen Sie jeden Monat 3.000 Gruppenverkaufsvolumen und entwickeln Sie Leadership Team	5 % Leading Bonus Bezahlt auf dem monatlichen provisionsberechtigten Verkaufswert (Commissionable Sales Value) Ihres Teams	
LEADERSHIP TEAMS	TITEL	BEZAHLTE GENERATIONEN
6 Eins davon muss ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 10.000 aufweisen, zudem muss mindestens ein weiteres ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 20.000 aufweisen, sowie mindestens ein weiteres einen LTSV von ≥ 30.000	Blue Diamond	5 % auf Ihr G1–G6 Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1 Ihre BBP freischalten
6 Eins davon muss ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 10.000 aufweisen, zudem muss mindestens ein weiteres ein Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von ≥ 20.000 aufweisen, sowie mindestens ein weiteres einen LTSV von ≥ 30.000 , sowie mindestens ein weiteres einen LTSV von ≥ 40.000	Presidential Director	5 % auf Ihr G1–G6 Plus 5 % auf Ihr persönlich registriertes G1 Schalten Sie Ihre Position als Presidential Director BBP frei

Im ersten Monat, in dem Sie als Blue Diamond bezahlt werden, erhalten Sie eine Business Builder Position (BBP) auf Ihrem G1 und im ersten Monat, in dem Sie als Presidential Director bezahlt werden, erhalten Sie eine Presidential Director Business Builder Position (Presidential Director BBP) auf dem G1 Ihres BBP (dem G2 Ihres ursprünglichen Brand Affiliate-Accounts). In jedem Monat, in dem Sie sich als Blue Diamond qualifizieren, wird Ihr BBP eine Generation im Vertriebsnetzwerk besetzen. In jedem Monat, in dem Sie als Presidential Director bezahlt werden, werden Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP jeweils einer Generation (G1 bzw. G2) im Vertriebsnetzwerk zugeordnet.

A. Automatische Erstellung

Die Position als BBP und die Presidential Director BBP werden während des Bonusberechnungsprozesses für den Monat, an dem Sie die oben genannten Voraussetzungen erfüllen, automatisch erstellt. Sie behalten alle Ihnen erteilten BBP und Presidential Director BBP, es sei denn Sie verlieren Ihren Status als Brand Representative und schließen keinen Neustart ab.

D.1 BEZIEHUNG ZWISCHEN EINER BBP, EINER PRESIDENTIAL DIRECTOR BBP UND IHREM URSPRÜNGLICHEN BRAND AFFILIATE-ACCOUNT

Für die Zwecke Ihrer Vertriebspartnervereinbarung werden Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP als Teil Ihres Brand Affiliate-Accounts behandelt und können nicht separat verkauft oder übertragen werden. Daher haben Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP keinen Anspruch auf die L1- und L2-Boni für Vertriebspartner, tragen jedoch zu den Building-Boni für Brand Representatives (Gruppenverkaufsvolumen) bei.

A. Leadership Teams

Ihr BBP und der BBP des Presidential Director gelten nicht als Leadership Team für Ihren Brand Affiliate-Account. Die G1-Brand Representatives unter Ihrem BBP und dem Presidential Director BBP fungieren als Leadership Teams und können komprimiert werden, um die unten aufgeführten Titelanforderungen zu erfüllen.

Für die Bestimmung des Verkaufsvolumens des Leadership Teams für Sie und die nächsthöheren Brand Representatives in einem Monat bleiben Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP auf Ihrem G1 bzw. G2 (es sei denn, Sie haben Ihren Status als Brand Representative verloren).

B. Gruppenverkaufsvolumen

Sie, Ihre BBP und Ihre Presidential Director BBP haben jeweils ihre eigenen Gruppen. Um Ihren Status als Brand Representative aufrechtzuerhalten und Ihren Anspruch auf den Building und Leading Bonus für Brand Representatives zu bestimmen, wird das Gruppenverkaufsvolumen Ihres ursprünglichen Brand Affiliate-Accounts, des BBP und des BBP des Presidential Director kombiniert.

C. Boni für BBP und Presidential Director BBP basieren auf dem Titel Ihres ursprünglichen Brand Affiliate-Accounts und dem Brand Representative-Status

BBP

Für einen Monat, in dem Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account für die Auszahlung als Blue Diamond oder Presidential Director qualifiziert ist, werden die Boni auf Ihr BBP so berechnet, als wäre es ein Blue Diamond. Für jeden Monat, in dem Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account nicht alle Anforderungen erfüllt, um als Blue Diamond bezahlt zu werden, wird Ihr BBP mit Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account kombiniert und jedes Vertriebsnetzwerk Ihres BBP rückt eine Generation in Ihrem Vertriebsnetzwerk und den Vertriebsnetzwerken der Brand Representatives über Ihnen für diesen Monat auf.

Presidential Director BBP

Für einen Monat, in dem Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account alle Voraussetzungen erfüllt, um sich als Presidential Director zu qualifizieren, werden die Boni auf Ihren Presidential Director BBP so berechnet, als wäre es ein Blue Diamond. Für jeden Monat, in dem Ihr Brand Affiliate-Account nicht alle Anforderungen erfüllt, um als Presidential Director bezahlt zu werden, sich aber für eine Bezahlung als Blue Diamond qualifiziert, wird Ihr Presidential Director BBP mit Ihrem BBP kombiniert und jedes Vertriebsnetzwerk Ihres Presidential Director BBP rückt in Ihrem Vertriebsnetzwerk und in den Vertriebsnetzwerken der Brand Representatives über Ihnen für diesen Monat eine Generation auf.

Für jeden Monat, in dem sich Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account nicht für die Zahlung als Blue Diamond qualifiziert, werden Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP mit Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account kombiniert, und jedes Vertriebsnetz Ihres BBP rückt eine

Generation nach oben, und Ihr Presidential Director BBP rückt zwei Generationen in Ihrem Vertriebsnetzwerk und in den Vertriebsnetzwerken der Brand Representatives über Ihnen nach oben.

Nachfolgend wird beschrieben, wie der Leading Bonus für Ihren ursprünglichen Brand Affiliate-Account, BBP und Presidential Director BBP berechnet wird. Wir gehen davon aus, dass Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account, Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP zusammen mindestens 3.000 Gruppenverkaufsvolumen aufweisen und Sie dazu berechtigt, einen Leading Bonus von 5 % zu verdienen.

- **Blue Diamond**
Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account und BBP können jeweils 5 % auf ihre jeweiligen G1 bis G6 verdienen. Das bedeutet, dass Sie effektiv 10 % auf die G1–G5 Ihres BBP verdienen können. Sie können effektiv 15 % des Gruppenverkaufsvolumens von persönlich registrierten G1-Brand Representatives Ihres BBP verdienen, da Sie zusätzlich 5 % G1-Leading Bonus für persönlich registrierte G1-Brand Representatives erhalten.
- **Presidential Director**
Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account, Ihr BBP und Ihr Presidential Director BBP können jeweils 5 % auf ihre jeweiligen G1 bis G6 verdienen. Das bedeutet, dass Sie effektiv 10 % auf die G1 bis G5 Ihres BBP und auf die G5 Ihres Presidential Director BBP sowie 15 % auf die G1 bis G4 Ihres Presidential Director BBP verdienen können. Sie können effektiv 20 % des Gruppenverkaufsvolumens von persönlich registrierten G1-Brand Representatives Ihres Presidential Director BBP verdienen, da Sie zusätzlich 5 % G1-Leading Bonus für persönlich registrierte G1-Brand Representatives erhalten.

D. Verschiebungen zwischen Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account, BBP und Presidential Director BBP

- i. Leadership Teams können nicht von Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account auf eine BBP oder eine Presidential Director BBP verschoben werden, ausgenommen wie unten erläutert.
- ii. Automatische Verschiebung durch das Unternehmen:
 - a) **Leadership Teams in Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account**
Um sich als Presidential Director für einen bestimmten Provisionszeitraum zu qualifizieren, müssen Sie mindestens sechs Leadership Teams unterhalten, darunter eines mit mehr als 10.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), eines mit mehr als 20.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), eines mit mehr als 30.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) und eines mit mehr als 40.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV).
 - Die mindestens sechs Leadership Teams müssen direkt unter Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account stehen.
 - Drei der vier Leadership Teams mit einem Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) von 10.000+, 20.000+, 30.000+ und 40.000+ müssen direkt unter Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account stehen. Das vierte kann entweder unter Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account oder Ihrem BBP sein.
 - b) **Wechsel zu Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account**
Wenn Sie weniger als sechs Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account haben, wird das Unternehmen automatisch Leadership Teams von Ihrem BBP und Presidential Director BBP auf Ihren ursprünglichen Brand Affiliate-Account verschieben, bis sich mindestens sechs Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account befinden. Diese Verschiebung von Leadership Teams von Ihrem BBP oder Presidential Director BBP auf Ihren ursprünglichen Brand Affiliate-Account ist so lange wirksam, bis die erforderliche Anzahl von Leadership Teams wie unten angegeben ersetzt wurde. Wenn sich Ihr ursprünglicher Brand Affiliate-Account nicht für die Bezahlung als Blue Diamond qualifiziert (d. h., sechs Leadership Teams haben, darunter ein Leadership Team mit mehr als 10.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), eines mit mehr als 20.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) und eines mit mehr als 30.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV)), dann werden die Leadership Teams, die sich auf Ihrem BBP und Presidential Director BBP befinden, bewertet und das/die Leadership Team(s) mit dem geringsten Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), das erforderlich ist, um das/die fehlende(n) Leadership Team(s) auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account zu füllen, wird/werden für den zu bewertenden Provisionszeitraum auf Ihren ursprünglichen Brand Affiliate-Account übertragen. Wenn Ihnen außerdem eines der vier Leadership Teams mit mehr als 10.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), mehr als 20.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), mehr als 30.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) und mehr als 40.000 Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV) zwischen Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account und Ihrem BBP fehlt, werden alle Leadership Teams, die sich auf Ihrem Presidential Director BBP befinden, bewertet und das Leadership Team mit dem geringsten Verkaufsvolumen des Leadership Teams (LTSV), das erforderlich ist, um die Leadership Team-Lücke auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account oder BBP zu schließen, wird für den zu bewertenden Provisionszeitraum auf Ihren BBP verschoben.
 - c) **Verschiebung zurück in Ihre BBP oder Presidential Director BBP**
Wenn ein Leadership Team aus Ihrem BBP oder Presidential Director BBP automatisch aus Ihrem BBP oder Presidential Director BBP verschoben wurde, weil Sie weniger als sechs Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account haben, können Sie beantragen, diese Leadership Teams wieder in Ihren BBP oder Presidential Director BBP zu verschieben, nachdem Sie das/die erforderliche(n) Leadership Teams auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account ersetzt haben. Ihre Anfrage muss schriftlich innerhalb von sechs Monaten nach dem Monat, in dem die automatische Verschiebung stattgefunden hat, an Ihren Account Manager erfolgen.

BEISPIEL: Wenn ein Leadership Team aus Ihrer BBP oder Presidential Director BBP basierend auf Ihrer Verkaufsleistung im Januar Anfang Februar automatisch in Ihren Brand Affiliate-Account verschoben wurde, dann läuft die sechsmonatige Frist von Februar bis Juli. Wenn Sie im August (auf der Grundlage Ihrer Verkaufsleistung im Juli) nicht (1) das/die erforderliche(n) Leadership Team(s) auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account ersetzt haben und (2) beantragt haben, dass das/die Leadership Team(s) wieder in Ihr BBP oder Presidential Director BBP verschoben wird/werden, dann verbleibt das Leadership Team dauerhaft auf Ihrem ursprünglichen Brand Affiliate-Account.

Gemäß Abschnitt 4.4 behält sich Nu Skin das Recht vor, für einen angemessenen Zeitraum auf die Erfüllung dieser BBP- und Presidential-BBP-Anforderungen zu verzichten.