



REPÚBLICA DE AUSTRIA
TRIBUNAL DE COMERCIO
DE VIENA

(Por favor, indíquelo en todos los envíos)

Marxergasse 1a
1030 Viena

Tel.: +43 1 51528 0

EN NOMBRE DE LA REPÚBLICA

En el asunto entre **Verein für Konsumenteninformation**, Linke Wienzeile 18, 1060 Viena, representada por Breiteneder Rechtsanwälte, 1010 Viena, y **Lyoness Europe AG**, Bahnhofstraße 7, 9470 Buchs, Suiza, representada por Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH, 1070 Viena, que tiene por objeto una acción de cesación (cuantía del litigio: 30 euros), una acción de cesación (cuantía del litigio: 5.500,00 euros) y la publicación de la sentencia (cuantía del litigio: 5.500,00 euros), tras la celebración de una vista pública, el Tribunal de Comercio de Viena, a instancia del Juez Dr. Heinz-Peter Schinzel, ha dictado sentencia cuyo fallo es el siguiente 500,00 euros s.a.) y publicación de la sentencia (cuantía en litigio: 5.500,00 euros s.a.) tras la celebración de una vista pública:

I. El demandado está obligado a abstenerse de utilizar las siguientes cláusulas en sus condiciones generales de contratación y/o en los formularios contractuales utilizados en sus relaciones comerciales con los consumidores:

1. Los beneficios ampliados para miembros regulados por estas ZAGB se añaden a los demás beneficios (cashback, beneficio de fidelidad y bonificación por amistad) que el miembro recibe beneficios ampliados del programa de fidelidad Lyoness. Los beneficios ampliados para miembros incluyen los siguientes beneficios adicionales, que se describen con más detalle en la sección 7. a continuación: Recompensa de fidelidad, Bonificación de fidelidad, Crédito de fidelidad, Re- Cash, Recompensa de socio, Unidad de bonificación, Unidades adicionales gratuitas a través de la reserva de unidades, Recompensa por volumen y Bonificación por volumen.
2. Para calcular los beneficios de fidelidad, se contabilizarán créditos en la cuenta personal de fidelidad del miembro de acuerdo con estas ZAGB. Los créditos proceden, por un lado, de las compras y pagos de vales realizados por el propio miembro y, por otro, de las compras realizadas directa e indirectamente por miembros reclutados de conformidad con el apartado 4.4. El importe del crédito resulta del volumen de compra o de pago de vales y del valor porcentual de reserva

39 Cg 26/13 m - 18

aplicable a la empresa asociada de la que procede la compra o el vale pagado. Por ejemplo, si un miembro realiza una compra de 500 euros a una empresa asociada a la que se aplica un valor porcentual de reserva de

Si se aplica el 5%, se obtiene un crédito de 25 euros. Los créditos se emitirán a discreción del miembro de acuerdo con la cláusula 6.1. en unidades de liquidación de 50, 150, 400, 50, 150 ó 400 euros respectivamente.

1.200 o 4.000 euros (en lo sucesivo denominadas "Unidades"), que se anotan en la cuenta de fidelización personal del Socio de conformidad con la cláusula 6 siguiente. Las Unidades sirven únicamente para obtener beneficios de fidelidad y no se abonan.

3. El valor porcentual de reserva se basa en las condiciones acordadas entre Lyoness y la respectiva empresa asociada (rango) y, por lo tanto, varía en función de la empresa asociada, el sector y el país y, multiplicado por el volumen de compra o pago inicial, da como resultado el importe del crédito. Los respectivos valores porcentuales de reserva aplicables son anunciados por Lyoness de conformidad con las secciones 4.2. y 7.6. de las CGC.
4. Además, también se le abonarán las unidades reservadas con aquellos afiliados que hayan sido contratados directa e indirectamente por el afiliado (en adelante "Lifeline"). Esto significa que las unidades acreditadas a un miembro también se acreditan del mismo modo a sus recomendadores directos e indirectos para obtener beneficios de fidelidad. Los miembros reclutados directa e indirectamente por un miembro (recomendador) se asignan a la Lifeline del recomendador en el llamado sistema binario, es decir, en una estructura de árbol en la que se distinguen una parte superior y otra inferior. Los miembros recomendados directamente se asignan al recomendador en una línea directa en el sistema binario alternativamente en la parte superior e inferior, si el recomendador no hace otra elección. Del mismo modo, los demás miembros recomendados por los miembros recomendados directamente se les asignan a su vez. De este modo, las unidades creadas en la línea directa siempre pueden asignarse a la parte superior o inferior del sistema binario en el recomendador.
5. La siguiente tabla ofrece una visión general de los beneficios totales que un miembro recibe por una compra dentro del programa de fidelidad Lyoness. El reembolso y los créditos van al miembro que ha realizado la compra, mientras que las bonificaciones por amistad van al remitente directo o indirecto.

Programa de fidelidad Lyoness*.												
Cashback	Valor de pago	hasta	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
+ Beneficio de fidelidad	Porcentaje del valor de la reserva:	hasta	1%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	X%
	En Basado en de los abonos se forman unidades de bonificación de fidelidad, crédito de fidelidad, bonificación de fidelidad, bonificación de socio, unidad de bonificación, transferencia, bonificación de volumen y bonificación por volumen según la sección 7 se calculan.											
= Prestación de socio (Personal)			2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	X%
+ Bono Amistad Directo		hasta	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
+ Prima de amistad Indirecta		hasta	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
= Beneficio de afiliación (total)			3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	X%

6. Los créditos en el sentido del apartado 4.2. (también denominados valores de reserva) se abonan en la cuenta personal de fidelización del miembro. Con los Valores de Reserva acumulados, el Miembro puede crear Unidades en diferentes Categorías de Compensación (CC) de la siguiente manera: [Tabla] Una vez alcanzado el valor de reserva de la categoría de compensación correspondiente requerido para la unidad, se reserva una unidad correspondiente en la cuenta de fidelización del Miembro a su favor.

Valor unitario/reserva (en euros)					
Categoría de compensación	I	II	III	IV	V
Valor de la reserva	50	150	400	1.200	4.000
Unidad	50	150	400	1.200	4.000

7. La unidad se contabiliza de acuerdo con el programa de contabilidad binaria descrito

anteriormente en el punto 4.4, es decir, para hacer referencia al

Con el fin de obtener el número de unidades necesario para las prestaciones ampliadas a los miembros según el apartado 7, dos líneas (superior/inferior) deben estar siempre llenas de unidades: 35/35 en la categoría de liquidación I, 30/30 en la categoría de liquidación II y 25/25 en las categorías de liquidación III - V. El miembro puede distribuir unidades de compras propias según el apartado 4.2. como desee a la parte superior o inferior del programa de liquidación binario. Las unidades procedentes de la línea de vida conforme al apartado 4.4. se contabilizan en la línea en cuyo lado se encuentra el miembro contratado.

8. La reserva de unidades basada en los valores contables recopilados se realiza semanalmente. Si el afiliado no realiza ninguna otra selección en la Oficina Online, los créditos se convierten en unidades de VK I. Tras la liquidación semanal de las prestaciones ampliadas a los afiliados, las unidades reservadas ya no pueden modificarse.
9. En el marco del Programa de Fidelidad Lyoness, el Afiliado puede recibir los beneficios de afiliación ampliados descritos en esta Cláusula 7, siempre que cumpla los requisitos respectivos indicados. El cálculo de todas las ventajas de afiliación ampliadas se realiza semanalmente, teniendo en cuenta todas las unidades pertinentes reservadas.
10. Bonificación por fidelidad: El afiliado recibe una bonificación por fidelidad por las unidades reservadas. En cuanto se haya reservado un número total de unidades en el programa de facturación personal del afiliado (véase el cuadro siguiente), este recibirá las bonificaciones de fidelidad que figuran en el cuadro siguiente, siempre que se haya reservado al menos una unidad en la categoría de facturación I con otros cuatro afiliados directamente recomendados por el afiliado:

Prima de fidelidad por categoría de facturación (en euros)								
Categoría de facturación (BC) Número de unidades reservadas (superior/inferior) después de una unidad reservada por el afiliado								
	3/3=6	5/5=10	10/10=20	15/15=30	20/20=40	25/25=50	30/30=60	35/35=70
VK I	8,00	12,00	16,00	24,00	32,00	40,00	-	-
VK II	24,00	36,00	48,00	75,00	96,00	120,00	-	-
VK III	80,00	120,00	160,00	240,00	320,00	400,00	-	-
VK IV	240,00	360,00	480,00	720,00	960,00	1.200,00	-	-
VK V	800,00	1.200,00	1.600,00	2.400,00	3.200,00	4.000,00	-	-

11. Bonificación por fidelidad: Por las unidades reservadas en una unidad inicial procedentes de compras propias realizadas por el socio (no de pedidos prepagados),

éste recibe una bonificación por fidelidad adicional a la bonificación por fidelidad. En cuanto el personal

Si se reserva el número total de unidades del programa de fidelidad del afiliado (véase el cuadro siguiente), éste recibirá la bonificación por fidelidad que figura en el cuadro siguiente:

Bonificación de fidelidad por categoría de liquidación (en euros)								
Categoría de facturación (BC) Número de unidades reservadas (superior/inferior) después de una unidad reservada por el afiliado								
	3/3=6	5/5=10	10/10=20	15/15=30	20/20=40	25/25=50	30/30=60	35/35=70
VK I	-	-	-	-	-	-	-	450,00
VK II	-	-	-	-	-	-	850,00	-
VK III	-	-	-	-	-	1.600,00	-	-
VK IV	-	-	-	-	-	4.800,00	-	-
VK V	-	-	-	-	-	16.000,00	-	-

Las primas de fidelidad se abonarán al afiliado de conformidad con el apartado 7.4 de las CGC.

12. Crédito de fidelidad: Por las unidades reservadas en una unidad inicial a partir de pedidos pagados por el socio (no a partir de compras), éste recibirá un crédito de fidelidad. En cuanto se haya reservado un número total de unidades (véase el cuadro siguiente) en el programa de fidelidad personal del afiliado, éste recibirá el crédito de fidelidad que figura en el cuadro siguiente. El crédito de fidelidad no requiere que ya se hayan reservado unidades a favor de miembros recomendados por el afiliado.

Crédito de fidelidad por categoría de liquidación (en euros)								
Categoría de facturación (BC) Número de unidades reservadas (superior/inferior) después de una unidad reservada por el afiliado								
	3/3=6	5/5=10	10/10=20	15/15=30	20/20=40	25/25=50	30/30=60	35/35=70
VK I	-	-	-	-	-	-	-	450,00
VK II	-	-	-	-	-	-	850,00	-
VK III	-	-	-	-	-	1.600,00	-	-
VK IV	-	-	-	-	-	4.800,00	-	-
VK V	-	-	-	-	-	16.000,00	-	-

Los créditos de fidelidad no se abonan al afiliado, sino que pueden utilizarse en forma de vales para compras en empresas asociadas a Lyoness.

13. Re-Cash: El miembro puede recuperar los pagos realizados a cuenta convirtiendo los créditos resultantes de sus propias compras (utilizando vales, la Tarjeta Cashback y mediante compras online de acuerdo con la sección 4 de las CGC) (Re-Cash). Si el afiliado elige la función Re-Cash, los créditos de las compras propias del afiliado no pasan a la cuenta de fidelidad personal para el cálculo de los beneficios de fidelidad, sino que se abonan al afiliado.

de conformidad con la cláusula 7.4. de las CGC, pero como máximo hasta el importe del depósito abonado. Los derechos del afiliado a realizar pagos parciales y adicionales de conformidad con las cláusulas 5.4. y

5.5. de las CGC no se verán afectadas.

14. Prima de Socio: El Referente recibirá una Prima de Socio sobre las Recompensas de Fidelidad recibidas por los Miembros referidos directamente por el Referente y por los Miembros referidos directamente por el Referente de acuerdo con la Cláusula 7.1. La Prima de Socio ascenderá al 18,75% de las Recompensas de Fidelidad de los Miembros referidos directamente o al 6,25% de las Recompensas de Fidelidad de los Miembros referidos por él. No se aplicará la prima de socio a otros socios reclutados indirectamente. El derecho a las primas de socio sólo existe si el propio recomendante tiene derecho a las primas de fidelidad en el momento del cálculo.

15. Unidades de bonificación: Si se reserva un número predeterminado de unidades de la misma Categoría de Liquidación a favor de un Socio y éste es elegible para las Recompensas por Lealtad en el momento del cálculo, el Socio recibirá una Unidad de Bonificación gratuita de la Categoría de Liquidación respectiva de la siguiente manera:

Unidades de bonificación por categoría de liquidación								
Categoría de facturación (BC) Número de unidades reservadas (superior/inferior) después de una unidad reservada por el afiliado								
	3/3=6	5/5=10	10/10=20	15/15=30	20/20=40	25/25=50	30/30=60	35/35=70
VK I	-	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	-	-	-
VK II	-	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	-	-	-
VK III	-	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	-	-	-
VK IV	-	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	-	-	-
VK V	-	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	Unidad de bonificación	-	-	-
Contabilización		Continental	Miembro	Nacional	Continental			

Las Unidades de Bonificación se acreditarán en el Programa de Fidelización del Socio y se tendrán en cuenta para las Recompensas de Fidelización, las Unidades de Bonificación Adicionales y los Reembolsos de Unidades de acuerdo con la cláusula 7.8 siguiente, pero no para las Bonificaciones de Fidelización, los Créditos de Fidelización, las Recompensas por Volumen y las Bonificaciones por Volumen. Las unidades de bonificación se abonarán siempre en su programa de fidelización personal. Además, las unidades de bonificación según la tabla anterior también se anotarán en el programa de fidelización continental o nacional a favor del socio, lo que dará lugar exclusivamente a más beneficios.

16. Transferencia de unidades: Tan pronto como el afiliado haya alcanzado las unidades requeridas en la respectiva RU según la tabla siguiente, recibirá gratuitamente una unidad duplicada en la RU inmediatamente superior, siempre que él mismo reúna los requisitos.

para recibir recompensas de fidelidad (transferencia de unidad). Por esta unidad, el Socio podrá recibir Recompensas de Fidelidad, Unidades de Bonificación y otras unidades duplicadas, pero no Bonificación de Fidelidad, Crédito de Fidelidad, Recompensa por Volumen o Bonificación por Volumen. Si otro miembro de la Lifeline del Socio crea dicha unidad duplicada a través de una transferencia de unidad, ésta también se abonará al Socio, véase la cláusula 4.4.

Unidades de bonificación por categoría de liquidación								
Categoría de facturación (BC) Número de unidades reservadas (superior/inferior) después de una unidad reservada por el afiliado								
	3/3=6	5/5=10	10/10=20	15/15=30	20/20=40	25/25=50	30/30=60	35/35=70
VK I	-	-	-	-	-	-	-	Unidades-Transferencia
VK II	-	-	-	-	-	-	Unidades-Transferencia	-
VK III	-	-	-	-	-	Unidades-Transferencia	-	-
VK IV	-	-	-	-	-	Unidades-Transferencia	-	-
VK V	-	-	-	-	-	-	-	-
Contabilización	-	-	-	-	-	Miembro	Miembro	Miembro

17. Bonificaciones por volumen: Por las unidades reservadas de toda la red de compra del miembro, es decir, todos los miembros reclutados directa e indirectamente, es decir, la Línea Vital, cada miembro recibe Bonificaciones por Volumen siempre que haya alcanzado al menos el Nivel de Carrera 1 (véanse a continuación las Secciones 7.9.1. a 7.9.4.) y haya ganado los puntos requeridos para el Nivel de Carrera respectivo para la Bonificación por Volumen en un mes de producción de acuerdo con la Sección 7.9.5. Un mes de producción corresponde aproximadamente al mes natural y sólo se desvía ligeramente por razones de sistema y contabilidad. Los datos específicos de los meses de producción se publican antes de cada año natural en www.lyoness.at en el área de inicio de sesión (en lo sucesivo, "mes de producción"). La base para el cálculo de las primas por volumen son las unidades contabilizadas, que se convierten en puntos del siguiente modo.

Valor unitario/reserva (en euros)					
Categoría de liquidación	I	II	III	IV	V
Valor de la reserva	50	150	400	1.200	4.000
Unidad	50	150	400	1.200	4.000

Nivel de carrera: Para alcanzar un nivel de carrera, se requiere una cualificación en un mes de producción y una confirmación en el mes de producción siguiente. Tanto para la cualificación como para la confirmación, los puntos totales requeridos de un nivel de carrera deben alcanzarse en un mes de producción, teniendo en cuenta la regla del 50% (véase el apartado 7.9.3.). Si se confirma el nivel de carrera 1, será válido durante los doce meses de producción siguientes; si se confirma el nivel de carrera 2, será válido durante los seis meses de producción siguientes. Si un miembro se convierte en miembro Premium dentro de un mes de producción, esto también es válido como confirmación del nivel de carrera 1 para el mes de producción en curso y durante la duración del nivel de carrera respectivo. Al alcanzar un nivel de carrera por primera vez, el afiliado recibe un regalo de bienvenida.

Prórroga del nivel de carrera: Si el nivel de carrera se reconfirma al menos una vez durante el periodo de validez de un nivel de carrera, el periodo de validez se prorroga automáticamente otros doce o seis meses de producción. Si no se consigue la ampliación del nivel de carrera, se considera confirmado el nivel de carrera inferior.

Regla del 50%: Para la calificación, confirmación o ampliación de un nivel de carrera, se evalúa un máximo del 50% de los puntos de un afiliado contratado directamente y de su línea de vida (línea directa), es decir, el afiliado debe tener al menos dos líneas directas (por ejemplo: Nivel de carrera 3 = 500 puntos totales necesarios; para alcanzar este nivel de carrera, se evalúa un máximo de 250 puntos por línea directa).

Perfeccionamiento del nivel de carrera: Si, tras la confirmación de uno de los niveles de carrera 4 a 8, se confirman al menos cinco líneas directas en los niveles de carrera especificados en el cuadro siguiente en el plazo de un mes de producción, se considerará perfeccionado el nivel de carrera respectivo del afiliado. De este modo, surge un derecho ilimitado al nivel de carrera perfeccionado.

Perfeccionamiento del nivel de carrera								
Nivel profesional	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Línea directa en el nivel de carrera	-	-	-	3	4	5	6	7
1 Línea directa en el nivel de carrera	-	-	-	3	4	5	6	7
1 Línea directa en el nivel de carrera	-	-	-	2	3	4	5	6
1 Línea directa en el nivel de carrera	-	-	-	2	3	4	5	6
1 Línea directa en el nivel de carrera	-	-	-	1	2	3	4	5
= Nivel de carrera perfeccionado								

Cálculo del Premio por Volumen: Todas las unidades de la Línea de Vida del Socio reservadas en un Mes de Producción se convertirán en puntos y se sumarán de acuerdo con la Cláusula 7.9. De este número de puntos se deducirá el total de puntos de los demás miembros de la Línea de vida del Socio que también hayan alcanzado al menos el Nivel de carrera 1 (en adelante, los "Puntos totales"). Siempre que los Puntos totales del Socio sean al menos iguales a los Puntos totales requeridos para el respectivo Nivel de carrera (véase la tabla a continuación), los Puntos totales se multiplicarán por la Tasa de adjudicación por volumen aplicable al respectivo Nivel de carrera alcanzado (véase la tabla a continuación) y se pagarán al Socio como una Adjudicación por volumen de conformidad con la Sección 7.4. de las CGC.

Primas de volumen por nivel de carrera (en euros)								
Nivel profesional	1	2	3	4	5	6	7	8
Total de puntos requeridos	100	200	500	1.200	3.000	8.000	20.000	50.000
Tasa de prima por volumen	€ 1,250	€ 1,625	€ 1,875	€ 2,125	€ 2,375	€ 2,675	€ 2,875	€ 3,125

Ejemplo: Si un miembro con nivel de carrera 3 alcanza una puntuación total de 400 puntos, no recibirá una bonificación por volumen porque no se ha alcanzado la puntuación total requerida. Si un miembro con nivel de carrera 3 alcanza una puntuación total de 600, la bonificación por volumen es de 600 puntos multiplicados por 1,875 euros = 1.125,00 euros.

18. Bonificación por volumen: Por las Unidades reservadas en la Línea de Vida del Socio, éste recibirá una Bonificación por Volumen siempre que haya alcanzado al menos el Nivel de Carrera 2 y haya obtenido todos los puntos requeridos para el Nivel de Carrera aplicable para la Bonificación por Volumen en un Mes de Producción. El nivel de carrera aplicable se determinará de conformidad con las cláusulas 7.9.1. a 7.9.4. La Bonificación por Volumen y el total de puntos requeridos serán los establecidos en la siguiente tabla:

Prima de volumen por nivel de carrera (en euros)								
Nivel profesional	1	2	3	4	5	6	7	8
Total de puntos requeridos	100	200	500	1.200	3.000	8.000	20.000	50.000
Tasa de prima por volumen		200,00	500,00	1.200,00	3.000,00	8.000,00	20.000,00	50.000,00

19. La comisión del sistema se calcula según el denominado sistema binario. Binario significa que detrás de cada posición se colocan 2 posiciones más. Nos referimos a esto como: arriba y abajo. Según este principio, las posiciones de sus compras y las

posiciones de los pagos a cuenta (véase el punto 15 de las CGC) se alinean en

en su sistema de compensación. Puede decidir en qué espacio libre desea colocar sus nuevas posiciones en su sistema de contabilidad personal.

20. Determinación de los márgenes (descuentos residuales) para la cuenta de artículos. Con cada compra se crea un denominado margen para la cuenta de artículos. Con cada compra se crea un denominado margen para la cuenta de artículos del cliente. Se trata del descuento restante tras deducir el descuento instantáneo y la bonificación directa e indirecta por amistad, que está disponible para su liquidación dentro del grupo de compra de LYONESS según el código de margen comercial (HSC). A cada distribuidor autorizado se le asigna un HSC. Se trata de una letra que representa el margen comercial en el sistema. El HSC también puede consultarse en el sitio web de LYONESS, en el área interna de clientes, en Info&Service/Downloads. Si el descuento total del respectivo comerciante disponible para el pago a los clientes de Lyoness es del 3%, esto significa un pago inmediato (véase el punto 1) del 1%. Si el descuento total del respectivo comerciante autorizado es del 4% o más, esto significa una remuneración inmediata por importe del 2%.
21. A través de varias compras con Lyoness, una amplia variedad de cantidades se acumulan en su cuenta de posición personal, que resultan de los descuentos restantes. En cuanto se hayan acumulado 50 euros en su cuenta de posición a través de las compras, se creará una posición. En cuanto se acumulan 50,- euros en su cuenta de posición, se crea la siguiente posición y así sucesivamente. Ejemplo: Usted compra ropa por valor de 300 euros. El descuento total de este comerciante es del 8 % (HSC H). Usted recibe un 2 % de rebaja instantánea en su cuenta de rebajas, sus referenciadores directos e indirectos reciben cada uno un 0,5 % del importe de su compra en sus cuentas de rebajas y el 5 % restante va a su cuenta de posición. Esto significa que se abonarán 15 euros en su cuenta de posición personal.
22. La primera posición de liquidación en cada categoría económica es colocada por el recomendador o alternatively por el sistema. Cada posición de compensación posterior puede ser colocada por el propio cliente de LYONESS o por el sistema (Best Place) y no puede ser modificada posteriormente. Atención: Las posiciones sólo se colocan según el orden de recomendación.
23. La colocación inicial (7/3/3) de elementos de compensación propios por categoría empresarial debe realizarse siempre en el sistema de compensación personal del recomendante.
24. Período de pago/cálculo Una semana de producción comienza el martes a las 13.00 h.

(consulte las fechas de producción en el área de clientes internos de la página web de Lyoness en Descargas). La comisión de sistema se pagará el segundo martes después del cierre de la producción. Las comisiones de sistema se pagan de forma escalonada para cada posición en función del número (superior e inferior) de posiciones subsiguientes:

arriba/abajo	WK I	WK II	WK III	WK IV	WK V
3/3	€ 8,-	€ 24,-	€ 80,-	€ 240,-	€ 800,-
5/5	€ 12,-	€ 36,-	€ 120,-	€ 360,-	€ 1.200,-
10/10	€ 16,-	€ 48,-	€ 160,-	€ 480,-	€ 1.600,-
15/15	€ 24,-	€ 72,-	€ 240,-	€ 720,-	€ 2.400,-
20/20	€ 32,-	€ 96,-	€ 320,-	€ 960,-	€ 3.200,-
25/25	€ 40,-	€ 120,-	€ 400,-	€ 1.200,-	€ 4.000,-

25. En el momento de la liquidación semanal se necesitan 4 clientes directos con al menos una posición en el sistema de compensación de LYONESS (independientemente de que se hayan originado por descuentos residuales de compras o por anticipos de compras futuras e independientemente de la categoría comercial). A título informativo: Sólo en el momento en que se cumpla este requisito se distribuirá íntegramente la comisión del sistema devengada hasta ese momento.

26. Recibe un reintegro de compra por las posiciones surgidas de sus compras (reintegros residuales). Recibe un abono de compras por las posiciones que han surgido de anticipos para futuras compras. Si ha satisfecho completamente una posición en su sistema de compensación que surgió de compras (cuenta de posición) o mediante anticipos (margen comercial por adelantado), entonces recibe la siguiente remuneración en función de la categoría económica (WK):

En WK I a 35/35 (arriba y abajo): 450,- € En WK

II a 30/30 (arriba y abajo): 850,- €.

En WK III a 25/25 (superior e inferior): 1.600

euros.- En WK IV a 25/25 (superior e inferior):

4.800 euros.- En WK V a 25/25 (superior e inferior):

16.000 euros.

Periodo de pago/cálculo Tanto para los reembolsos de compras como para los abonos

de compras, al igual que con la comisión del sistema, la semana de producción de

Martes, 13:00, hasta el martes siguiente, 13:00. El abono en su cuenta particular (reembolso de compra) se efectúa el segundo martes después del final de la producción. El abono en su cuenta de compra (abono de compra) también tiene lugar el segundo martes después del final de la producción.

Requisitos No son necesarios más requisitos. (Sin derecho a comisión)

27. Por todas las comisiones de sistema de sus clientes directos, usted recibe un 18,75 % como bonificación de socio directo. La comisión de sistema de los clientes directos no se ve afectada. Además, recibirá el 6,25 % de todas las comisiones de sistema de sus clientes indirectos. El importe de las comisiones del sistema y de las bonificaciones para socios figura en el "Plan de retribución y negocio" que también puede descargar desde su área de descargas en el sitio web de LYONESS.
28. Requisitos previos Se aplica la misma elegibilidad de comisión que para la comisión del sistema, (véase el punto 3), si no hay elegibilidad de comisión, la bonificación de socio resultante se pasa a su línea de referencia a un cliente con elegibilidad de comisión.
29. La Carrera LYONESS está diseñada para el desarrollo empresarial. La producción completa de su Lifeline* se evalúa según puntos. El término Lifeline incluye todas las recomendaciones Directas, Indirectas, así como todas las recomendaciones In-, In-, ... directas hasta el nivel de recomendación infinito.

Categoría económica	I	II	III	IV	V
Posición en euros (descuento residual/pago a cuenta)	50	150	400	1.200	4.000
Punto(s)/pc. de carrera	1	3	8	24	80

La carrera profesional se divide en ocho niveles. La remuneración se calcula en euros por punto.

Nivel	1	2	3	4	5	6	7	8
Total de puntos	100	200	500	1200	3000	8000	20000	50000
€ por punto	1,250	1,625	1,875	2,125	2,375	2,625	2,875	3,125

30. El término Línea de vida incluye todas las recomendaciones directas, indirectas, así como todas las recomendaciones In, In, In, ... directas hasta el nivel de recomendación más lejano.

Total de puntos Todas las posiciones fijadas (cuenta de posición (descuentos/abonos residuales) de toda la línea de vida de un mes de producción, convertidas en puntos, dan como resultado el total de puntos.

31. Calificación Para alcanzar un nivel en el Equipo de Empresa, se requiere la calificación en un mes de producción y la confirmación en el mes de producción siguiente. Para ello, el total de puntos requerido de un nivel debe alcanzarse en un mes de producción, teniendo en cuenta la regla del 50 %. Los puntos, los premios de etapa y las bonificaciones empresariales sólo se pagan o entregan una vez confirmada la etapa.
32. Confirmación Si se confirma un nivel cualificado en el mes siguiente, es decir, si se han alcanzado suficientes puntos totales de un nivel teniendo en cuenta la regla del 50 % dentro de un mes de producción, surge el derecho al reembolso de puntos y a la bonificación empresarial. El derecho al respectivo regalo de nivel surge una vez en el transcurso de la primera confirmación de un nivel (excepto nivel 1 confirmado mediante la compra de un paquete empresarial). De la recepción/utilización del respectivo regalo de nivel no puede derivarse ninguna relación jurídica, en particular una relación de derecho laboral (véase el punto 2.1. de las CGC). Además, se tiene pleno derecho a la remuneración por puntos del nivel respectivo en los tres meses de producción siguientes.
33. Prórroga Si el nivel se vuelve a confirmar al menos una vez dentro de esos tres meses de producción, el derecho a remuneración en el nivel respectivo se prorrogará otros tres meses. Esta opción de renovación se aplica una vez después de la primera confirmación de un nivel. Si no se alcanza este nivel, los tres meses siguientes se remunerarán en el nivel inferior.

Perfeccionamiento Si al menos 5 líneas de vida de los niveles confirmados especificados se recorren una vez en un mes de producción desde el nivel 4 hasta el nivel 8, el nivel se considera perfeccionado. Esto da derecho a una remuneración ilimitada por punto.

Requisito mínimo para los niveles perfeccionados del 4 al

8: Nivel 1 2 3 4 5 (Línea de vida)

8 7 6 5da nivel perfeccionado 8

7 6 6 5 4da nivel perfeccionado 7

6 5 4 3da perfeccionado nivel 6

5 4 4 3 2da nivel perfeccionado 5

4 3 2 1da nivel 4 perfeccionado

34. Paquete Business Al adquirir un paquete Business (7 x WK I; 3 x WK II; 3 x WK III), todos los puntos producidos ya se remuneran al nivel 1 durante el mes de la compra y los tres meses siguientes. (=nivel 1 confirmado; ventaja inicial por el ahorro de tiempo de 2 meses).

35. Regla del 50 % Para la calificación o confirmación de un nivel, se evalúa como máximo el 50 % del total de puntos exigidos de una línea directa. p. ej: Nivel 3 = 500 puntos totales; se evalúa un máximo de 250 puntos de una línea directa. (Todos los puntos se pagan en función del cálculo del nivel actual).

Remuneración por punto Los puntos totales conseguidos se remuneran en el nivel respectivo (puntos totales x € por punto) menos la remuneración de las líneas que ocupan un nivel en el Equipo de Negocio.

36. Bonificación empresarial de carrera La bonificación empresarial forma parte integrante del sistema de carrera. Se tiene derecho a una bonificación de empresa por cada mes de producción en el que se confirme un nivel (teniendo en cuenta la regla del 50%). Si sólo se alcanza un nivel inferior, sólo se abonará la bonificación empresarial del nivel inferior.

Nivel1 2 3 4 5 6 7 8

Bonificación empresarial en 200 500 euros 1 .200 3.000 8.000 20.000 50.000

Periodo de pago/cálculo El pago se realiza siempre junto con la carrera profesional el segundo martes después de la última semana de producción de un mes de producción, (fechas de producción actuales). La bonificación de carrera se paga siempre en euros (€). Lyoness se reserva el derecho de pagar la remuneración por puntos de carrera y la bonificación de empresa en euros (€).

Requisitos previos (véase el punto 7) Sólo se remuneran los niveles confirmados.

37. Posiciones de bonificación (remuneración especial gratuita) Cada vez que ejecute una posición (anticipo/cuenta de posición, bonificaciones residuales/posición de bonificación) en el sistema, recibirá 4 posiciones de bonificación cada una. Por las posiciones de bonificación recibe las comisiones completas del sistema y las posiciones de bonificación de la categoría comercial correspondiente. Estos tienen derecho a transferencias de posición. Sin embargo, no recibirá reembolsos de

compras ni créditos de compras. (véase también: " Remuneración y plan
económico" en el

Área de descargas del sitio web de

LYONESS) Los números de artículo de los

artículos de bonificación En WK I 15001 en

adelante

En WK II 25001 en adelante

En WK III 35001 en adelante

En WK IV 45001 en

adelante En WK V 55001 en

adelante

La aparición de los puestos bonificados

5/5 (posiciones superior/inferior) Se crea una posición europea de bonificación. Esta se coloca automáticamente en la siguiente posición libre, de izquierda a derecha y de arriba abajo, a partir de la primera posición de la categoría económica correspondiente.

10/10 (posiciones superior/inferior)

Se crea una posición de bonificación personal. Esta se coloca automáticamente en la siguiente posición libre, de izquierda a derecha y de arriba abajo, empezando por la posición que la recibió.

15/15 (posiciones superior/inferior)

Se crea una posición de bonificación nacional. Esta se coloca automáticamente en la siguiente posición disponible, de izquierda a derecha y de arriba abajo, empezando por la primera posición del país, en la categoría económica correspondiente.

20/20 (posiciones superior/inferior)

Esto a su vez crea una posición europea de bonificación.

Periodo de ajuste/cálculo La semana de producción de las partidas de bonificación vuelve a ir del martes a las 13:00 horas al martes siguiente a las 13:00 horas. Las partidas de bonificación se fijan una vez liquidada la semana de producción. Las partidas de bonificación se resaltan en color en el sistema de liquidación una vez fijadas y, por tanto, sólo se contabilizan en la siguiente liquidación.

Nota: Después de una posición de bonificación nacional o continental (por ejemplo,

posición de bonificación europea), el titular de la respectiva posición de bonificación puede fijar un máximo de otras dos posiciones personales (superior/inferior) creadas mediante el pago a cuenta de futuras compras. Las órdenes de anticipo posteriores a estas

no están fijados.

Requisito previo Se aplica la misma elegibilidad para la comisión que para la comisión del sistema (véase el punto 3).

38. Cada posición del sistema (anticipo/reembolso residual/posición de bonificación/transferencia de posición) puede transferirse a la categoría económica inmediatamente superior. Siempre se conserva el número de posición. Las transferencias de posición reciben el derecho completo a las comisiones del sistema, a las posiciones de bonificación y también a la transferencia de posición posterior en la siguiente categoría económica. Sin embargo, no tienen derecho a reembolsos de compras ni a créditos de compras. Véase también "Compensación y Plan Económico" en su área de descargas de la página web de LYONESS.

Transferencia de posición al

siguiente WK 35/35 de WK I a WK II

30/30 de WK II a WK III 25/25 de

WK III a WK IV 25/25 de WK IV a

WK V Ajuste de transferencia de

posición

Para el primer traslado a una categoría económica inmediatamente superior se aplica la siguiente regla básica: el primer traslado, independientemente de la categoría económica, se alinea por primera vez con el recomendante si éste ya se ha trasladado, en caso contrario con el recomendante del recomendante y así sucesivamente. Los siguientes traslados de posición y los de los clientes directos siguen a la propia primera posición trasladada hasta que esta persona se traslade a la siguiente categoría económica. Si se cumple la regla básica, los traspasos se alinean con las posiciones propias con la fecha de colocación más antigua (posiciones de la cuenta de posición, anticipos, traspasos de posición y posiciones bonificadas) hasta que éstas a su vez hayan alcanzado la siguiente categoría económica. Si no se han creado posiciones por rappels residuales, anticipos o traslados de posición o se encuentran, se consideran las posiciones de bonificación.

Configuración del sistema

Las transferencias de posiciones se establecen después de que se haya liquidado la semana de producción. Las transferencias de posición, al igual que las posiciones bonificadas, se resaltan en color después de posicionarse en el sistema de liquidación

y, por tanto, sólo se contabilizan en la siguiente liquidación.

39. Comisión del sistema La comisión del sistema se calcula según el denominado sistema binario. Binario significa que detrás de cada posición se colocan 2 posiciones más. Nos referimos a esto como: arriba y abajo. Según este principio, las posiciones de sus compras y las posiciones de los anticipos (véase el punto 15 de las CGC) se alinean en su matriz (sistema de compensación). Usted puede decidir en qué espacio libre quiere colocar sus nuevas posiciones.

40. Prerrequisito Necesita 4 clientes directos una vez, con al menos una posición en el sistema (independientemente de en qué categoría de negocio). A título informativo: El sistema cobra comisiones hasta que usted cumpla el requisito previo y luego las distribuye.

41. Recibirá un reembolso de compras por las posiciones derivadas de sus compras. Si ha cubierto por completo una posición de su matriz derivada de compras (cuenta de posición), recibirá el siguiente reembolso de compras en función de la categoría económica:

En WK I a 35/35 (arriba y abajo): 450,- € En WK

II a 30/30 (arriba y abajo): 850,- €.

En WK III a 25/25 (superior e inferior): 1.600

euros.- En WK IV a 25/25 (superior e inferior):

4.800 euros.- En WK V a 25/25 (superior e

inferior): 16.000 euros.

42. Crédito de compra Recibirá crédito de compra por los artículos que hayan surgido de anticipos para futuras compras. Si ha cumplido completamente un artículo de su matriz que se originó de un anticipo, recibirá el siguiente crédito de compra dependiendo de la categoría económica (CE):

En WK I a 35/35 (arriba y abajo): 450,- € En WK

II a 30/30 (arriba y abajo): 850,- €.

En WK III a 25/25 (superior e inferior): 1.600

euros.- En WK IV a 25/25 (superior e inferior):

4.800 euros.- En WK V a 25/25 (superior e inferior):

16.000 euros.

Periodo de pago/cálculo: Al igual que en el caso de la comisión del sistema, para el

abono de la compra se aplica la semana de producción desde el martes a las 13:00 horas hasta el martes siguiente a las 13:00 horas. El abono en su cuenta de compra tiene lugar en la respectiva

segundo martes tras el fin de la producción.

Requisitos No son necesarios más requisitos. (Sin derecho a comisión)

43. Bonificación para socios Bonificación directa para socios Por todas las comisiones del sistema de sus clientes directos, recibirá un 18,75 % como bonificación directa para socios. La comisión de sistema de los clientes directos no se ve afectada.

Bonificación para socios indirectos Además, recibirá el 6,25 % de todas las comisiones de sistema de sus clientes indirectos. El importe de las comisiones del sistema y de las bonificaciones para socios figura en el "Plan de retribución y negocio" que también puede descargar desde su área de descargas en el sitio web de LYONESS.

Periodo de pago/cálculo El pago se realiza junto con las comisiones del sistema el segundo martes tras finalizar la producción.

Requisitos Se aplican los mismos requisitos que para las comisiones del sistema. Una sola vez 4 clientes directos, con al menos una posición en el sistema. Si no hay derecho a comisión, la bonificación de socio resultante se traspasa hacia arriba en su línea de remisión a un cliente con derecho a comisión.

44. Equipo empresarial - Carrera El sistema de carrera de LYONESS está diseñado para el desarrollo empresarial. La producción completa de su Lifeline* se evalúa en función de los puntos. El sistema de carrera se divide en ocho niveles. El cálculo de la remuneración se realiza en euros por punto. Al calcular los puntos, se distingue entre puntos propios y puntos de grupo. Estos últimos dan como resultado el total de puntos. Para más información sobre la remuneración concedida, consulte el área de descargas del sitio web de LYONESS. *El término Línea de vida incluye todas las recomendaciones directas, indirectas, así como todas las recomendaciones In-, In-, ... directas hasta la línea de recomendación infinita.

Puntos propios Todas las posiciones fijadas (cuenta de posición/abono) de la directa personal en un mes de producción convertidas en puntos, dan como resultado los puntos propios.

Puntos de grupo Todas las posiciones fijas (cuenta de posición/abono) de toda la estructura menos las posiciones fijas de los directos en un mes de producción, convertidas en puntos, dan como resultado los puntos de grupo.

Puntos totales (puntos necesarios para un nivel) Compuestos por puntos propios y puntos de grupo. (Puntos propios + puntos de grupo =

Total puntos)

45. Calificación Para alcanzar un nivel en el Equipo Comercial, se requiere la calificación en un mes de producción y la confirmación en el mes de producción siguiente. Para ello, deben alcanzarse los puntos propios o totales requeridos de un nivel en un mes de producción, teniendo en cuenta la regla del 50%. Los puntos, premios de etapa y bonificaciones empresariales sólo se pagan o entregan una vez confirmada la etapa.

Confirmación Si en el mes siguiente se confirma un nivel cualificado, es decir, se han alcanzado suficientes puntos propios o totales de un nivel teniendo en cuenta la regla del 50% dentro de un mes de producción, surge el derecho a la remuneración por puntos, a los regalos de nivel y a la bonificación empresarial. Además, en los tres meses de producción siguientes se tiene pleno derecho a la remuneración por puntos del nivel respectivo. Si el nivel se reconfirma al menos una vez dentro de estos tres meses de producción, el derecho a la remuneración del nivel respectivo se prorroga otros tres meses. En caso contrario, los tres meses siguientes se remunerarán en el nivel inferior.

Requisitos previos Se aplica el mismo derecho de comisión que para la comisión del sistema y la bonificación para socios; una sola vez 4 clientes directos con al menos una posición en el sistema.

46. Prima de empresa La prima de empresa forma parte integrante del sistema de carrera profesional. Se tiene derecho a una bonificación empresarial por cada mes de producción en el que se confirma un nivel. Si sólo se alcanza un nivel inferior, sólo se tiene derecho a la bonificación empresarial del nivel inferior. Para más información sobre la bonificación empresarial, consulte el sitio web de LYONESS.

Derecho a la bonificación empresarial Si se confirma un nivel (suficientes puntos propios o totales de un nivel teniendo en cuenta la regla del 50% dentro de un mes de producción), surge el derecho a la bonificación empresarial de este nivel.

Paquete Business Al adquirir un paquete Business (7 x WK I; 3 x WK II; 3 x WK III), todos los puntos producidos se remuneran ya al nivel 1 durante el mes de la compra y los tres meses siguientes. (=nivel 1 confirmado; ventaja inicial gracias al ahorro de tiempo de 2 meses).

Requisitos Se aplica la misma elegibilidad de comisión que para la comisión del sistema y la bonificación de socio; una sola vez 4 clientes directos con al menos una posición en el sistema. Sólo se remuneran los niveles confirmados.

47. Posiciones de bonificación (remuneración especial gratuita) Cada vez que ejecuta una posición (pago a la baja/cuenta de posición/posición de bonificación) en el sistema, recibe 4 posiciones de bonificación cada una. Por las posiciones de bonificación recibe las comisiones completas del sistema y las posiciones de bonificación de la categoría económica correspondiente. Además, tienen derecho a transferencias de posiciones. Sin embargo, no recibirán reembolsos de compras ni créditos de compras. (véase también: "Remuneración y plan de negocio" en el área de descargas de la página web de LYONESS).

En WK I 15001 ascendente

En WK II 25001 ascendente

En WK III 35001 ascendente

En WK IV 45001 ascendente

En WK V 55001 ascendente

48. Cada posición del sistema (anticipo/cuenta de posición/posiciones de bonificación/transferencia de posición) puede transferirse a la categoría económica inmediatamente superior. Siempre se conserva el número de posición. Las transferencias de posición reciben el derecho completo a las comisiones del sistema, a las posiciones de bonificación y también a la transferencia de posición posterior en la siguiente categoría económica. Sin embargo, no tienen derecho a reembolsos de compras ni a créditos de compras. Véase también "Compensación y Plan Económico" en su área de descargas de la página web de LYONESS.

Transferencia de posición a la

siguiente WK 35/35 de WK I a

WK II 30/30 de WK II a WK III

25/25 de WK III a WK IV 25/25 de

WK IV a WK V

49. Comisión del sistema La comisión del sistema se calcula según el denominado sistema binario. Binario significa que detrás de cada posición se colocan 2 posiciones más (cuenta de bonificación/abono). Nos referimos a esto como: arriba y abajo. Según este principio, las posiciones de sus compras y las posiciones de los anticipos se alinean en su matriz. Usted puede decidir en qué espacio libre quiere colocar sus nuevas posiciones. Nota importante Para los anticipos de todas las categorías económicas siempre existe la posibilidad de que el

Pago adicional en función del HSC para el consumo en los distribuidores autorizados de LYONESS. En el "Plan de remuneración y económico", que puede descargar en su área de descargas, encontrará el momento exacto en el que se debe abonar la comisión del sistema en cada categoría económica.

Determinación de los márgenes (porcentaje residual) para la cuenta de posición: Cada vez que se realiza una compra, existe lo que se conoce como margen para la cuenta de bonificación del cliente habitual. Se trata del margen residual tras deducir el descuento instantáneo y la bonificación de amistad que está disponible para la compensación dentro del grupo de compra de LYONESS según el código de margen comercial (HSC). A cada distribuidor autorizado se le asigna un HSC. Se trata de una letra que representa el margen comercial en el sistema. El HSC también puede consultarse en el sitio web de LYONESS, en el área de clientes internos, en la sección de descargas.

Posición en el sistema de compensación: En cuanto las compras del cliente habitual hayan generado una bonificación (crédito span) por importe de 50 euros, el cliente recibe una posición en el sistema por estas compras realizadas. Es posible recibir un reembolso de compra (posterior) para esta posición de compensación mediante compras personales o compras de recomendaciones.

Colocación de las posiciones de liquidación: La primera posición de liquidación en cada categoría económica es colocada por el patrocinador o alternatively por el sistema. Cada posición de liquidación posterior es colocada por el cliente habitual o alternatively por el sistema y no puede ser modificada posteriormente. Atención: Las posiciones sólo se colocan según el orden del patrocinador.

Periodo de pago/cálculo: Una semana de producción va del martes a las 13:00 horas al martes siguiente a las 13:00 horas (véanse las fechas de producción de 2007). El pago se efectúa el segundo martes siguiente al final de la producción.

Requisito: Necesita 4 clientes directos una vez, con al menos una posición en el sistema. (no importa en qué categoría de negocio)

50. Reembolso de compras: Recibe un reembolso de compras por las posiciones que han surgido de sus compras. Si has cubierto por completo una posición de tu matriz derivada de compras (cuenta de posición), recibirás el siguiente reembolso de compras en función de la categoría económica:

En WK I a 35/35 (arriba y abajo): 450,- € En WK II

a 30/30 (arriba y abajo): 850,- €.

En WK III a25/25 (arriba y abajo): 1.600,- En WK IVa

25/25 (arriba y abajo):4.800,- En WK V a25/25

(arriba y abajo):16.000,-

Periodo de pago/cálculo: Al igual que con la comisión del sistema, para los reembolsos de compras se aplica la semana de producción, desde el martes a las 13:00 horas hasta el martes siguiente a las 13:00 horas. El pago o abono en su cuenta de comisiones tiene lugar el segundo martes después del final de la producción.

Requisitos previos: No son necesarios otros requisitos previos. (Sin derecho a comisión)

51. Crédito de compra: Recibe un crédito de compra por los artículos que han surgido de anticipos para futuras compras. Si has cumplido completamente un artículo de tu matriz que surgió de un anticipo, entonces recibirás el siguiente crédito de compra según la categoría económica (CE):

I a 35/35450,- €En WK II a 30/30

(arriba y abajo):850,- En WK III a 25/25 (arriba y

abajo): 1.600,- En WK IV a 25/25 (arriba y abajo):

4.800,- €.

En WK V a 25/25 (arriba y abajo): 16.000,- euros.

Periodo de pago/cálculo: Al igual que con la comisión del sistema, para el abono de la compra se aplica la semana de producción, desde el martes a las 13:00 horas hasta el martes siguiente a las 13:00 horas. Su cuenta de compra se abonará el segundo martes después del final de la producción.

Requisitos previos: No son necesarios otros requisitos previos. (Sin derecho a comisión)

52. Bonificación para socios: Bonificación directa de socio: Por todas las comisiones de sistema de sus clientes directos, recibirá un 18,75% como bonificación directa de socio. La comisión del sistema de los clientes directos no se ve afectada. Bonificación de socio indirecto: Además, recibirá el 6,25% de todas las comisiones de sistema de sus clientes indirectos. El importe de las comisiones del sistema y de las bonificaciones para socios se encuentra en el "Plan de retribución y negocio" que también puede descargar en su área de descargas.

Periodo de pago/cálculo: El pago se realiza junto con el

El sistema entra en servicio el segundo martes tras el fin de la producción.

Requisitos previos: Se aplican los mismos requisitos que para las comisiones del sistema. Una sola vez 4 clientes directos, con al menos una posición en el sistema. Si no hay derecho a comisión, la bonificación de socio resultante se traspasa hacia arriba en su línea de patrocinador a un cliente con derecho a comisión.

53. Equipo empresarial - Carrera: El sistema de carrera de LYONESS está diseñado para el desarrollo empresarial. La producción completa de tu línea descendente se evalúa en función de los puntos. El sistema de carrera se divide en ocho niveles. El cálculo de la remuneración se realiza en euros por punto. Al confirmar un nivel, se entregan los regalos de nivel. Al calcular los puntos, se distingue entre puntos propios y puntos de grupo. De éstos se obtiene el total de puntos. Para más información sobre la remuneración concedida, consulte el "Folleto del equipo empresarial".

Puntos propios: Todas las posiciones fijadas (cuenta de bonificación/abono) del directo personal en un mes de producción convertidas en puntos, dan lugar a los puntos propios.

Puntos de grupo: Todas las posiciones fijas (cuenta de posición/abono) de toda la estructura menos las posiciones fijas de los directos en un mes de producción, convertidas en puntos, dan como resultado los puntos de grupo.

Puntos totales (puntos necesarios para un nivel): Compuesto por puntos propios y puntos de grupo. (Puntos propios + puntos de grupo = puntos totales).

Cualificación: Para alcanzar un nivel en el equipo empresarial, se requiere la cualificación en un mes de producción y la confirmación en el mes de producción siguiente.

Para ello, los puntos propios o totales requeridos de un nivel deben alcanzarse en el plazo de un mes de producción, teniendo en cuenta la cláusula del 50%. Los puntos, los premios de etapa y las bonificaciones empresariales sólo se abonan o presentan una vez confirmada una etapa.

Confirmación: Si se confirma un nivel cualificado en el mes siguiente, es decir, si se han alcanzado suficientes puntos propios o totales de un nivel teniendo en cuenta la cláusula del 50% dentro de un mes de producción, surge el derecho a la remuneración por puntos, a los regalos de nivel y a la bonificación empresarial. Además, en los tres meses de producción siguientes, se tiene pleno derecho al

puntos de remuneración del nivel respectivo. Si el nivel se reconfirma al menos una vez dentro de estos tres meses de producción, el derecho a remuneración en el nivel respectivo se prorroga otros tres meses. En caso contrario, los tres meses siguientes se remunerarán en el nivel inferior.

Cláusula del 50%: Para la calificación o confirmación de un nivel, se evalúa como máximo el 50% de los puntos totales exigidos de una línea directa. p. ej: Nivel 3 = 500 puntos totales; se evalúan como máximo 250 puntos de una línea directa. (Todos los puntos se pagan sobre la base del cálculo del nivel actual).

Remuneración por punto: Los puntos totales conseguidos se remuneran en el nivel respectivo (puntos totales x € por punto) menos la remuneración de las líneas que ocupan un nivel en el Equipo de Negocio.

Periodo de pago/cálculo: El pago se realiza siempre el segundo martes después de la última semana de producción de un mes de producción. (fechas de producción actuales)

Requisitos: Se aplican los mismos requisitos de comisión que para la comisión del sistema y la bonificación para socios; una única vez 4 clientes directos con al menos un puesto en el sistema.

54. Bonificación empresarial: La bonificación empresarial forma parte integrante del sistema de carrera profesional. Permite obtener unos ingresos mensuales fijos. Se tiene derecho a una bonificación empresarial por cada mes de producción en el que se confirma un nivel. Si sólo se alcanza un nivel inferior, sólo se abona la bonificación empresarial del nivel inferior. Para más información sobre la bonificación empresarial, consulte el "Folleto del equipo empresarial".

Derecho a bonificación empresarial: Si se confirma un nivel (suficientes puntos propios o totales de un nivel teniendo en cuenta la cláusula del 50% dentro de un mes de producción), nace el derecho a la bonificación empresarial de este nivel.

Paquete Business: Al adquirir un paquete Business (7 x WK I; 3 x WK II; 3 x WK III), todos los puntos producidos ya se remuneran al nivel 1 durante el mes de la compra, así como durante los tres meses siguientes. (=nivel 1 confirmado; ventaja inicial gracias al ahorro de tiempo de 2 meses).

Periodo de pago/cálculo: El pago se realiza junto con la carrera siempre el segundo martes después de la última semana de producción de un mes de producción (fechas de producción actuales).

Requisitos: Se aplica la misma elegibilidad de comisión que con
Comisión del sistema y bonificación de socios; 4 clientes directos por única vez con al menos
una posición en el sistema. Sólo se compensarán los niveles confirmados.

55. Contrato de bonificación (remuneración especial gratuita): Cada vez que se pasa un puesto
sistema recibirás 4 contratos de bonificación cada uno. Recibirás el importe total de los contratos de bonificación.
Comisiones del sistema y contratos de bonificación de la respectiva categoría económica. Más
tienen derecho a transferir. Sin embargo, no recibirá ningún reembolso de compra.
o crédito para compras. (ver también: "Remuneración y plan de negocios" en
área de descarga).

Los números de contrato de los contratos de bonificación:

En la Primera Guerra Mundial 15001 en adelante.

En la Segunda Guerra Mundial 25001 en adelante.

En la Tercera Guerra Mundial 35001 en adelante.

En la IV Guerra Mundial 45001 en adelante

A partir de WK V 55001

La creación de contratos de bonificación.

5/5 (posiciones arriba/abajo): Se crea un contrato de bonificación internacional. Esto se moverá automáticamente
al siguiente espacio libre, de izquierda a derecha y de arriba a abajo.

a continuación, comenzando desde la primera posición en la respectiva categoría económica. 10/10 (posiciones
superiores/inferiores): Se crea un contrato de bonificación personal.

Esto se moverá automáticamente al siguiente espacio libre, de izquierda a derecha y de
establecer de arriba a abajo, comenzando desde la posición que lo recibió.

15/15 (posiciones arriba/abajo): Se crea un contrato de bonificación nacional. Esta voluntad
automáticamente al siguiente espacio libre, de izquierda a derecha y de arriba a abajo
a continuación, comenzando desde la primera posición del país, en los respectivos
Categoría económica, conjunto.

20/20 (posiciones arriba/abajo): Se vuelve a crear un contrato de bonificación internacional.

Activación: Después del primer pago de la comisión del sistema (a 3/3) por uno

Este contrato de bonificación estará temporalmente inactivo (en el menú del sistema "Contratos/Detalles".
marcado con una "X" roja). Esto se puede hacer estableciendo otra posición.

(Cuenta de bonificación/depósito) se puede reactivar. Después de eso, tiene pleno derecho a las comisiones
del sistema, a los contratos de bonificación y a las transferencias. La posición para activar el contrato de
bonificación se puede establecer libremente.

Período de configuración/cálculo: La semana de producción para posiciones de bonificación está en marcha nuevamente desde el martes 13:00 horas hasta el martes siguiente 13:00 horas. El

Los contratos de bonificación se fijan una vez liquidada la semana de producción (siempre el viernes). Los contratos de bonificación se resaltan en azul en la matriz una vez establecidos por lo tanto, sólo se contabilizarán en la siguiente facturación.

Requisito: Al igual que con la comisión del sistema y el bono de socio, se necesitan 4 clientes directos con al menos un puesto en el sistema (sin importar la categoría económica).

56. Transgresión (remuneración especial gratuita): Cualquier puesto en el sistema

(depósito/cuenta de bonificación/contrato de bonificación/transferencia) se puede actualizar al siguiente nivel superior Transgredir categoría económica. El número de contrato siempre se conserva.

Los cesionarios reciben pleno derecho a la siguiente categoría económica

Comisiones del sistema, contratos de bonificación y también sobre transferencias posteriores. Ellos tienen

Sin embargo, no hay derecho a reembolso de compra ni a crédito de compra. Ver también

“Plan de compensación y negocio” en tu área de descargas.

Transferencia a la próxima semana:

35/35 de la Primera Guerra Mundial a la Segunda Guerra Mundial

30/30 de la Segunda Guerra Mundial a la Tercera Guerra Mundial

25/25 de la III Guerra Mundial a la IV Guerra Mundial

25/25 de la IV Guerra Mundial a la V Guerra Mundial

Fijación de transferencias: Al pasar por primera vez a la siguiente categoría económica superior

Se aplica la siguiente regla básica: La primera transferencia, independientemente de la categoría económica, se clasifica comuníquese con el patrocinador por primera vez si el patrocinador ya se ha transferido; de lo contrario

su patrocinador, etc. Otras conversiones y las de clientes directos siguen

su propia primera posición hasta pasar a la siguiente categoría económica

transgrede. Si se cumple la regla básica, se incluyen las transferencias a sus propias posiciones.

la fecha de colocación más reciente (posiciones de la cuenta de bonificación, pagos iniciales,

Contratos de bonificación y transferencias) se clasifican hasta pasar al siguiente.

han alcanzado categoría económica.

Configuración del sistema: Las transferencias se configuran después de la facturación.

Semana de producción (siempre viernes). Las transferencias son como contratos de bonificación después del

El posicionamiento en la matriz está resaltado en azul y, por lo tanto, solo se mostrará en la siguiente

Facturación incluida.

Requisito: Necesitas 4 clientes directos una vez, con al menos uno

Posición en el sistema (independientemente de la categoría económica).

57.

INFORMACIÓN SOBRE PEDIDOS						
Zahlart	Número	Distribuidor autorizado (Nombre/ID)*	Precio único WK		Total pr a nosotros	Activo No.
depósito			I			
depósito			II			
depósito			III			
depósito			IV			
depósito			EN			
Total						

* Campo requerido

El pedido se realiza en LYONESS AUSTRIA GMBH, Gewerbepark 2, A-9565 St.

Johann oH con domicilio social en Graz, registrado con el número FN 237235a del Tribunal Regional de ZRS Graz, UID: ATU57164918, en nombre de LYONESS HOLDING EUROPE AG. Para

Este pedido se aplica entre el cliente habitual y LYONESS HOLDING

EUROPE AG celebró un acuerdo regular con el cliente que incluye sus términos y condiciones generales.

LYONESS se reserva el derecho de cancelar este pedido sin especificar

Razones para rechazar o no realizar. "Queremos señalar que para este

No solicitar ningún derecho de desistimiento, en particular ningún derecho de desistimiento según § 5a

La Ley de Protección al Consumidor (KSChG) existe porque el vale que usted solicitó o la TARJETA LYONESS CASHBACK según su información y especificaciones

Se fabrica y emite individualmente según sus necesidades personales particulares.

necesidades y el pago del importe del vale al distribuidor autorizado se inicia

inmediatamente después del pedido del vale en cuestión (ver § 5f KSChG). Se aplica

exclusivamente el acuerdo de cliente habitual celebrado entre el cliente habitual

y LYONESS HOLDING EUROPE AG, incluidos sus términos y condiciones

generales.»

58. Si se rescinde la relación contractual, el socio sólo tiene derecho a estos

El miembro se beneficia del programa de fidelización, por el cual en el momento de la

El motivo de la rescisión del contrato ya se ha establecido, es decir, si el reembolso

o calificar para un bono de amigo

Compra en el momento de

Ya se ha producido la rescisión del contrato.

Al finalizar la relación contractual, prepago/pago parcial

Los pedidos (vales originales o tarjetas regalo) no tienen derecho a reembolso

Depósitos/pagos parciales. Sin embargo, el miembro tiene la opción de cancelar antes de la terminación.

de la relación contractual el importe pendiente de los vales originales solicitados o tarjetas de regalo. Una vez recibido el precio total de la compra, se enviarán al miembro los vales o tarjetas regalo originales solicitados.

59. Las posiciones de compensación alcanzadas por el cliente en el sistema de compensación en el momento de la rescisión, que el cliente adquirió mediante sus propias compras (margen comercial residual), se cerrarán definitivamente al rescindirse el contrato; No existe evaluación de la posición alcanzada ni liquidación en efectivo de esta posición.

Sólo se abonarán aquellas reclamaciones de reembolso que ya se hayan hecho efectivas en el momento de la rescisión del contrato, pero que aún no lo hayan hecho.
han sido pagados.

Si el cliente ha realizado un depósito (ver punto 15), éste se le debe

La resolución del contrato no da lugar a derecho a la devolución de este depósito. El cliente tiene la opción en cualquier momento de retirar el pago completo al distribuidor autorizado como suma faltante hasta que se genere el monto respectivo

Crédito de compra (ver apéndice *Remuneración y métodos de pago de LYONESS) en el categoría económica respectiva, una vez realizado el pago

la facturación final se realiza en la forma que usted no tendría

se produciría la terminación de la relación contractual. Alternativamente, el cliente también tiene que

Posibilidad de obtener sus posiciones utilizando la proporcionada por Lyoneess

vender utilizando el formulario de "venta de posición". En este caso, el comprador contrae el posición contractual íntegra del cliente, de modo que el cliente que

Si se extingue la relación contractual no habrá reclamaciones de ningún tipo contra LYONESS
tiene derecho a más.

En caso de cancelación de fondo de comercio (especialmente en caso de fallecimiento), se cobrará al cliente el 25% del monto a cancelar en concepto de gastos de administración y se le devolverán todas las comisiones del sistema ya pagadas al cliente.

Además, todas las remuneraciones (ver "Remuneración de LYONESS)

y métodos de pago) del contrato a cancelar a los clientes de LYONESS

fueron distribuidos, se acreditan nuevamente a la línea de recomendación. Concedido para este caso el cliente de LYONESS ya está de acuerdo con esto.

60. La información en el sistema de facturación del cliente como máximo en el momento de la rescisión.

logrado liquidación de elementos que el cliente adquirió a través de sus propias compras (Margen comercial restante) se cierran finalmente al finalizar el contrato; uno

La posición lograda no será evaluada ni canjeada por dinero en efectivo.

Sólo se pagarán aquellas reclamaciones de reembolso que se realicen en el momento.

ya ha entrado en vigor en el momento de la rescisión del contrato, pero aún no ha sido pagado

ha sido.

Si el cliente ha realizado un depósito (ver punto 15), la resolución del contrato no le da derecho a recuperar este depósito. Por un lado, el cliente tiene la opción de abonar el importe faltante del pago total a realizar al distribuidor autorizado, por lo que una vez realizado el pago, la facturación final se realiza de la misma forma que si la relación contractual no había sido resuelta.

Alternativamente, el cliente también tiene la opción de cambiar sus posiciones.

Utilice el formulario de "venta de posiciones" disponible en LYONESS

vender. En este caso, el comprador asume la legítima posición contractual del

Cientes, de modo que el cliente que rescinda la relación contractual no reciba ninguna compensación como es habitual

Ya no tiene derecho a ningún reclamo contra LYONESS.

61. Las unidades acreditadas al socio en su programa de fidelización personal, que el afiliado realiza a través de sus propias compras o depósitos o a través de su línea de vida Las unidades reservadas caducan tras la rescisión del contrato por parte del Miembro. El miembro ha solicitado un bono y un depósito. realizado, el pedido incluido el depósito queda a su favor Existe cancelación de membresía. El afiliado no tiene beneficios como consecuencia de la terminación Derecho a desistir del pedido del bono y del pago realizado en el mismo para solicitar la devolución del depósito.

o abstenerse de utilizar cláusulas equivalentes; también es culpable de abstenerse de invocar las cláusulas antes mencionadas o cláusulas equivalentes;

II. El demandante está autorizado a utilizar la parte del pleito que sea válida

Sentencia sobre el alcance de la medida cautelar y la autorización para hacerlo

Publicación de la sentencia dentro de los seis meses siguientes a su obligatoriedad jurídica una vez por vez

Edición del sábado de la sección editorial del periódico "Kronen-Zeitung" en todo el país

Emitir, a costa del demandado con litigantes escritos bloqueados y en

Borde impreso en negrita en letras normales, por lo tanto del mismo tamaño que el cuerpo del texto.

Artículo editorial a publicar.

III. La parte demandada es culpable de pagar al demandante 8.243,84 euros (incluidos

incluyen 1.153,64 euros de IVA y 1.330,40 euros de gastos en efectivo) determinados costes del

Las actuaciones dentro del plazo de 14 días deberán remitirse al representante del demandante.

MOTIVOS DE LA DECISIÓN:

Como se desprende de la sentencia, el demandante solicitó y sostuvo que:
Según sus propias declaraciones, el acusado opera uno desde Suiza
Comunidad de compras y participación en ofertas en toda Austria
en. En su actividad empresarial entra constantemente en contacto jurídico con los consumidores y
celebra contratos con ellos. La demandada gestiona una página de inicio y dirige el diseño de su
sitio web de diversas formas a los clientes de Austria. En el sitio web se puede seleccionar Austria
como país y los consumidores nacionales pueden registrarse allí. Además, la demandada organiza
periódicamente eventos publicitarios e informativos en toda Austria, especialmente en Viena. A
través de sus actividades -dirigidas a los consumidores en Austria- la demandada, entre otras
cosas, interactúa con los consumidores
Contratos de Viena. Debido a su actividad, la demandada es una empresaria en el sentido del artículo 1.
KSchG.

En sus relaciones comerciales con consumidores, el demandado generalmente utiliza
Términos y condiciones en que se basan los contratos que celebre, o en
El contrato forma cláusulas que violan las prohibiciones legales y la decencia común.
violado.

La demandada afirma gestionar un grupo de compras transparente. Su
Además del funcionamiento del grupo de compras, el modelo de negocio se basa en la
Adquisición y cobro de cantidades comprendidas entre 2.000 y 25.000 euros, este
con el fin de proporcionar al miembro mayores beneficios. Este último es para la empresa.
No se requiere grupo de compras.

Como parte del grupo de compras, los minoristas pueden obtener Posibilidad, en
descuentos de entre el 1% y el 2% sobre el precio total de compra. A tal efecto, el afiliado deberá,
entre otras cosas, solicitar vales y pagar el valor nominal del vale al demandado en euros; A
continuación, el acusado le entrega un comprobante real.

El descuento concedido por la empresa colaboradora del demandado será entonces
registrado en el sistema Lyoness y nuevamente cuando se alcanzan los valores umbral (a través de
Transferencia a la cuenta bancaria especificada del miembro). Este
La ventaja se denomina “descuento inmediato”, actualmente no es sospechosa y no
procesable. Además, parte del descuento podrá ir a parar a ellos.
Miembro que recomendó el sistema Lyoness al miembro comprador. También
Este “bono de amistad” hasta ahora no ha sido cuestionado por los consumidores
por lo tanto tampoco está sujeto a acciones legales.

Más bien, la presente demanda se dirige contra aquellas disposiciones en general

Términos y condiciones, sus anexos y formularios del demandado, qué ventajas más recientemente (en los Términos y condiciones generales de 2012) se denomina "beneficios extendidos para miembros". Incluido Se trata de pagos cuyo motivo y cuantía no pueden derivarse de la normativa vigente. La presentación de estas ventajas parece ilegal en varios aspectos, sobre todo porque un miembro medio no podría entender las cláusulas en el sentido del artículo 6, apartado 3 de la KSchG. Además, las cláusulas controvertidas contradicen la moral común según el artículo 879, apartado 3 del Código Civil General (ABGB), especialmente porque el demandado cobra grandes cantidades y ha diseñado las condiciones generales de venta de tal manera que el paradero del dinero no están claros y se excluye un reclamo de acuerdo con los términos y condiciones generales.

El demandado utiliza un conjunto de reglas confusas en sus términos y condiciones generales. crear un contrato sui generis opaco para los consumidores, utilizar uno lenguaje incomprensible, utiliza neologismos indefinidos, inventa el tuyo propio Las regulaciones lingüísticas transmiten a los consumidores una información inexacta o al menos poco clara. Posición jurídica, disfrazar el carácter del juego, pretender tener bienes, aclarar no las consecuencias económicas para los consumidores, persigue un concepto engañoso de "Unidades" y un concepto incomprensible de "categorías de facturación". Como resultado El conjunto de normas inescrutables y poco transparentes significa que los consumidores están excluidos del Se disuade o al menos se obstaculiza el ejercicio de sus derechos.

Las consideraciones expuestas detalladamente por el demandante son las que se atacan Las cláusulas son opacas tanto en sí como en su conjunto y podrían merecer un tratado. "Cláusula por cláusula" es innecesario. Sin embargo, para una mejor comprensión, no se puede prescindir de dicho tratado, cláusula por cláusula.

Las declaraciones generales del demandante se basan en los Términos y condiciones generales actualmente vigentes para los miembros de Lyoness (versión de abril de 2012, en adelante, Términos y condiciones generales) y los Términos y condiciones generales adicionales para los miembros de Lyoness para el uso de los beneficios de membresía ampliada. (Versión de abril de 2012, en lo sucesivo denominada: ZAGB).) basado. Sin embargo, la presente demanda los impugna a todos Las versiones enumeradas por el demandado de los Términos y condiciones generales y sus adiciones (apéndices) y, si es necesario Términos y condiciones similares utilizados anteriormente y sus adiciones, detallados en la demanda. razones presentadas. El objeto de todas estas condiciones es -hasta ahora reconocible: la misma, incluso si la nomenclatura corresponde a la versión de abril de 2012 de los Términos y condiciones generales del demandado se había modificado a casi el 100%.

Por lo tanto, la pretensión del demandante de medidas cautelares está justificada en vista de la uso continuo de las cláusulas en disputa en transacciones comerciales Los consumidores también corren el riesgo de que se repitan. Los Términos y Condiciones Generales y sus anexos 2007, 2008 y 2009 siguen siendo aplicables a los contratos antiguos. Los formularios de pedido - paquete empresarial

así como los Términos y Condiciones Generales y ZAGB 2012 se utilizarían constantemente. Además, existe una legítima Interés de los grupos de consumidores destinatarios y afectados en proporcionar información sobre la conducta ilícita del imputado, también con el fin de esclarecer la verdadera situación fáctica y jurídica y evitar la difusión de la conducta denunciada, razón por la cual se solicita la publicación de la sentencia.

La competencia internacional, fáctica y local del tribunal que conoce del caso es (artículo 5 n° 3 LGVÜll o EuGVVO; artículo 51, apartado 1 Z 10 JN; artículo 83c, apartado 3 JN).

La demandada lo negó, solicitó que se desestimara la demanda y afirmó inicialmente que desde que inició sus actividades comerciales en Austria en 2003, se había enfrentado al presente caso.

La demanda no recibió ni una sola queja o advertencia por parte del demandante. El demandado tiene más de 2,8 millones de euros en todo el mundo y 495.284 miembros en Austria (a fecha 2 de mayo de 2013). Hasta la fecha, el demandante no tiene idea del modelo de negocio del demandado. En general, se critican sus condiciones generales y en particular. El El demandado siempre ha intentado responder a las quejas de los clientes, que hasta ahora sólo han sido extremas. rara vez sucede - para encontrar una solución cómoda a cualquier malentendido para eliminar y garantizar la satisfacción del cliente.

La demanda en cuestión ahora intenta impugnar 61 cláusulas de términos y condiciones generales del demandado, pero solo se dirige contra una única cláusula de los términos y condiciones generales aplicables modificados en abril de 2012, por lo que todas las referencias posteriores del demandado - a menos que se indique lo contrario indicado - consulte siempre esta versión (Anexo /1) relacionada. La única cláusula que el demandante cita en la página 70 de la demanda como cláusula 58 está dirigida contra el párrafo 13 de los Términos y Condiciones Generales. Las otras 19 cláusulas impugnadas, actualmente válidas, de los "Términos y condiciones generales adicionales para los miembros de Lyoness para el uso de los beneficios ampliados para miembros" modificados en abril de 2012 (ZAGB, Suplemento ./ 2) generalmente no son aplicables a los consumidores. La ZAGB sólo aceptó al 5% de sus miembros que se dedicaban al comercio. Esto significa que en Austria alrededor del 95% de los miembros del

Consumidores demandados a quienes únicamente se aplican los Términos y Condiciones Generales. Lo mismo se aplica a ellos otras cláusulas impugnadas de los Términos y Condiciones Generales modificados de 2007 a 2009, que se relacionan con la "Remuneración inmediata" (esto se denominará "devolución de efectivo" de acuerdo con los Términos y condiciones generales modificados en abril de 2012 y la ZAGB mencionado) y regular la remuneración más allá del "bono de amistad".

La demanda es, por tanto, un intento de proteger a los consumidores de lo que supuestamente no es transparente. Para proteger disposiciones contractuales que no les afecten en absoluto. Al contrario de eso La impresión que el demandante intenta crear es el modelo de negocio del demandado. representa un sistema de remuneración complejo basado en términos y condiciones generales claros y comprensibles y ZAGB

basado y está asociado exclusivamente a beneficios para los miembros del demandado. En

En sus explicaciones a este respecto, la demandada se refiere a los Términos y Condiciones Generales actualmente aplicables.

y ZAGB, especialmente porque las condiciones generales y los anexos en las versiones de 2007 a 2009 se refieren a ellos

Los miembros ya no son aplicables y, por lo tanto, irrelevantes. Teniendo esto en cuenta, muestre

El demandado está asombrado por la demanda interpuesta contra él, que intenta combatir 41 cláusulas contractuales que ya no son aplicables a sus miembros.

En su defensa, la demandada presentó en detalle su modelo de negocio:

Los miembros del grupo de compras que ella organizó solo recibieron uno

Ventaja si usted o los miembros que recluta de una empresa asociada

realizar compras en nombre del demandado. "Depósitos", de los que habla a menudo el demandante, ver que

El modelo de negocio del demandado no existe. Su sistema de compensación se basa en el hecho de que sus

Socios mediante compras propias y de su grupo de compras por adelantado

Podrás beneficiarte de una remuneración fija basada en principios matemáticos

ser calculado. Con los "depósitos" en disputa, el demandante aparentemente ha

Posibilidad de realizar depósitos en pedidos de bonos.

La siguiente remuneración está asociada a la afiliación al demandado.

("Sistema de Compensación"):

"Devolución de efectivo", "bono de amistad", "bono de fidelidad", "bono de fidelidad", "crédito de fidelidad", "Bono de socio", "bono de volumen", "regalo de carrera", "bono de volumen", "unidades de bonificación" y "rereserva de unidades". En su escrito de defensa, el demandado expuso detalladamente el tipo y el contenido de estas remuneraciones (páginas 7 y siguientes = AS 209 y siguientes), utilizando también ejemplos.

Además de los clientes "normales", en el grupo de compras organizado por la demandada también existen los llamados "miembros premium". Se trata de miembros especialmente activos que producen volúmenes de compras correspondientemente elevados. Dado que la distribución de la remuneración para todos los miembros de la demandada sigue el mismo sistema, no existe discriminación contra los clientes "normales".

La mayoría de los "miembros premium" son empresarios que
Generar un volumen de compras de al menos 20.000 euros en un año o
pero haz un pedido de vales por el mismo importe y paga al menos un depósito
("Paquete de negocios"). Además de algunas otras oportunidades de compras, los miembros de la
Los demandados también tienen la posibilidad de utilizar vales en empresas asociadas
comprar. También tendrías la opción de realizar un depósito para pedidos.
Los consumidores suelen realizar pagos iniciales de un máximo de 2.000 euros.
podría. Sin embargo, el cliente sólo recibe los vales una vez que ha pagado el importe restante.
tiene. Tanto el pago inicial como el saldo pendiente deben pagarse al demandado,

no a la empresa colaboradora.

Dado que la demanda no se dirige expresamente contra el “descuento inmediato” aplicable a los consumidores (= “reembolso” según las Condiciones Generales modificadas en abril de 2012 y la ZAGB) y el “bono de amistad”, sino exclusivamente Contra los beneficios ampliados de membresía, que son exclusivamente para fines comerciales, el demandante carece de legitimación activa. A partir del “nivel de carrera 2” confirmado, los miembros del demandado sólo pueden continuar actividades dentro del marco de su modelo de negocio si tienen una licencia comercial. El demandante tiene prohibido emprender acciones que no sean la promoción de los intereses de los consumidores.

En la medida en que el demandante intente hacerlo destacando disposiciones individuales de la Términos y Condiciones Generales y la ZAGB para demostrar una supuesta falta de transparencia en estas disposiciones, este enfoque no está justificado. El modelo de negocio del demandado se presenta como complejos, pero basados exclusivamente en conceptos individuales, comprensibles y claramente formulados Disposiciones que, en su totalidad, cumplen los requisitos legales haría. Las reglas y regulaciones del demandado son transparentes y exclusivas para sus clientes. ventajas asociadas.

Su modelo de negocio no tiene carácter de “juego”, sino que pueden
Los miembros de los demandados pueden identificar de forma clara y comprensible cuáles son los Términos y condiciones generales y la ZAGB.
Ventajas que pueden obtener, cómo se componen y cuándo o en qué
Se pagará el importe de estos beneficios para miembros. El sistema de compensación a
es un sistema informático complejo que opera basándose en cálculos matemáticos según un concepto fijo.

La prueba se obtuvo mediante la inspección de los documentos presentados, a saber, el
Inserta ./A a ./N así como ./1 a ./7.

Los siguientes hechos son claros:

La legitimación activa del demandante se deriva del artículo 29 de la KSchG.

El número de empresa del demandado figura en el registro mercantil del cantón de San Galo.
CH 170.3.026.427-4 registrada como sociedad anónima. Ella dirige u organiza uno.

Grupo de compras. Básicamente, su modelo de negocio se basa en dos pilares, a saber:

Los miembros del grupo de compras (también denominados “clientes”) y las empresas colaboradoras.

La relación jurídica entre la demandada y sus clientes se establece en los Términos y Condiciones Generales y el

ZAGB regulado.

Las empresas asociadas son proveedores de servicios, distribuidores, etc. que trabajan con Los demandados han celebrado acuerdos de cooperación. Usted se compromete a pagar al demandado una comisión de intermediación acordada contractualmente ("margen" o "descuento") por cada compra realizada por un miembro, a partir de la cual el demandado concede posteriormente a sus miembros determinadas ventajas.

A través de cada compra que los miembros de la demandada realizan a una empresa colaboradora pueden obtener diversos beneficios; Esto es lo que obtienes después de cada compra. se reembolsa un determinado porcentaje del precio de los bienes ("devolución de efectivo"); igual por con cada compra realizada por un miembro al que has recomendado directa o indirectamente ("Bono de Amistad").

También hay otras recompensas ("beneficios extendidos para miembros"), como: "Bono de fidelidad", el "bono de fidelidad", el "crédito de fidelidad", el "bono de socio", el "Bono de Volumen", el "Regalo de Carrera", el "Bono de Volumen", las "Unidades de Bono" y el "cambio de reserva de unidad". Lo que toda remuneración tiene en común es que proviene de El volumen de compras depende de los miembros. Los "beneficios extendidos para miembros" están estancados - como "reembolso en efectivo" y "bono de amistad" - también relacionados con el volumen de compra, Sin embargo, entran en juego factores adicionales, como el tiempo. Componente o importe de la comisión de intermediación. pagar la El Empresa colaboradora remuneración al demandado y luego ésta se paga - una vez semanalmente - a sus miembros. No existe ningún servicio directo de las empresas asociadas a los miembros del demandado. La remuneración se financia con cargo a la comisión de agencia, que el demandado acuerda individualmente con las empresas colaboradoras.

La demandada ofrece participación en su grupo de compras durante todo Territorio federal de Austria.

También centra su actividad en los consumidores austriacos y celebra contratos con ellos. Dispone de una página de inicio en la que se selecciona "Austria" como país. (También) los consumidores austriacos pueden registrarse allí. Regularmente La demandada organiza eventos publicitarios e informativos en toda Austria. llevado a cabo, por ejemplo, en Viena. Utilizado en transacciones comerciales (también) con consumidores. la demandada en los términos y condiciones generales de los contratos celebrados por ella como base(s), o en formas de contrato, en detalle en la sentencia de esta sentencia cláusulas mencionadas. Estos se pueden encontrar en los términos y condiciones generales vigentes. Términos y condiciones para miembros de Lyoness (versión de abril de 2012 - Términos y condiciones generales) y en el Términos y condiciones generales adicionales para que los miembros de Lyoness utilicen el

beneficios ampliados para miembros (versión de abril de 2012 - ZAGB), pero también - con algunos otros

Nomenclatura: en los términos y condiciones generales utilizados anteriormente y sus adiciones (suplemento ./A - ./D o ./1 - ./2).

Los consumidores austriacos presentan sus derechos de pago frente al demandado, por ejemplo ante el tribunal regional de Krems o el tribunal de distrito de Amstetten (anexos ./L y ./M).

Evaluación de pruebas:

El tribunal llegó a estas conclusiones a menos que fueran (sustancialmente) indiscutibles son, con base en los documentos presentados, cuyo contenido es informativo y - del
Según los hechos, es inofensivo. Debido a la relevancia jurídica suficientemente aclarada
A la vista de los hechos del caso, podría prescindirse de la inclusión de pruebas adicionales (personales).

Desde un punto de vista jurídico , cabe señalar de antemano que la jurisdicción del
el tribunal convocado - con razón - no fue cuestionado. Esto también está fuera de toda duda.
Aplicación del derecho material austriaco (artículo 13a, apartado 2 de la KSchG, artículo 6 de Roma II).

Según el artículo 28, apartado 1 de la KSchG, quien en sus relaciones comerciales con consumidores
utilice términos y condiciones generales en los que base los contratos celebrados o establezca condiciones en los
formularios utilizados en contratos que infrinjan una prohibición legal o violen las buenas costumbres. . Esta
prohibición incluye también la prohibición de invocar tal condición si ha sido pactada de manera inadmisibles.

En el contexto de una acción representativa -como la presente- la interpretación del
Cláusulas en el sentido más "hostil al cliente" (RIS-Justiz RS 0016590). En uno
No se tendrá en cuenta la admisibilidad parcial de las condiciones controvertidas.
llevar. Por tanto, no existe ninguna reducción que preserve la validez (RIS-Justiz RS0038205).

Según la jurisprudencia vigente (4 Ob 221/06p, 9 Ob 66/08h, 8 Ob 119/08w,
7 Ob 173/10g, 2 Ob 198/10x), las cláusulas del proceso de asociación también están sujetas a este
Estándar de prueba de la Sección 864a ABGB. La verificación de validez según § 864a ABGB se lleva a cabo
Control de contenidos de acuerdo con la Sección 879 ABGB (RIS-Justiz RS0037089). Objetivamente inusual
§ 864 a ABGB es una cláusula que establece claramente las expectativas del socio contractual
se desvía, lo que razonablemente no tiene que esperar dadas las circunstancias, de modo que la cláusula tiene un
"efecto de sorpresa o engaño" inherente (RIS-Justiz RS0014646).

Según el artículo 879, apartado 3 del ABGB, se trata también de condiciones generales de contratación. o formularios de contrato contenidos en el contrato, que no es una de las partes Principales beneficios estipulados son nulos si se toman en cuenta todas las circunstancias del caso algunos están en gran desventaja.

Según el artículo 6, apartado 3 de la KSchG, una disposición contractual contenida en las condiciones generales o en los formularios de contrato será ineficaz si está redactada de forma poco clara o incomprensible. Este llamado requisito de transparencia tiene como objetivo garantizar que las condiciones generales se formulen de manera transparente, clara y comprensible para evitar que el consumidor típico del tipo de contrato respectivo se convierta en consumidor. se le impide hacer valer sus derechos o le impone obligaciones no autorizadas ser necesario (stRsp, por ejemplo, RIS-Justiz RS0115217 [T8]). En realidad, esto puede resultar en uno La obligación de ser completo surge si el efecto de una cláusula no quedaría claro de otro modo. (RIS Justicia RS0115219).

En este contexto, por supuesto, cabe señalar que en los casos difíciles Los problemas de pedido requieren inevitablemente un cierto nivel mínimo de conocimiento por parte del consumidor debe asumir. De lo contrario Industrias enteras perderían la suya legal Capacidad de comunicación (Krejci en Rummel³, KSchG § 6 Rz 210, Langer en Kosesnik-Wehrle, KSchG³, artículo 6 Rz 111).

En vista de todo esto, el tribunal comparte la opinión jurídica del demandante de que La parte demandada utiliza en sus condiciones generales y en la ZAGB un conjunto de normas confusas que pierden toda claridad debido a las numerosas referencias, referencias posteriores y anteriores y, en última instancia, deben calificarse de no transparentes en el sentido del artículo 6, apartado 3 de la KSchG. Como ya se mencionó, un modelo de negocio (de cualquier tipo) sólo puede diseñarse de manera tan “compleja” que aún así pueda presentarse de una manera algo comprensible (en términos y condiciones generales). Las condiciones del demandado aquí no hacen justicia a esto: sólo las de varios lugares Las referencias y otras referencias contenidas en los Términos y condiciones generales y en ZAGB lo dificultan. Las reglas son enormemente comprensibles.

Además, está el hecho de que a pesar de todas las referencias y más referencias, muchas veces no hay ninguna. Se definen los términos individuales utilizados por el demandado. Esto lo hace práctico En ningún lugar queda claro y conciso cuál es la repetida “relevancia de uno” La “unidad” (que conduce a la adquisición de beneficios de fidelidad) finalmente existe.

Como ya se ha dicho, el requisito de transparencia exige que la parte contractual pueda reconocer sus derechos y comprender la naturaleza del negocio, por lo que la OGH establece requisitos específicos para los términos y condiciones generales para cada tipo de contrato (4 Ob 179/02f).

En el presente caso, el sistema creado por la demandada es, al fin y al cabo,

Se recaudan, redistribuyen, retienen y distribuyen de nuevo pagos considerables.

fundamentalmente, pero no en sus ramificaciones. Este

Esto se debe, entre otras cosas, a que las Condiciones Generales de Contratación y la ZAGB contienen numerosas definiciones cuyo significado es difícil o imposible de entender para el cliente del demandado (consumidor) y no puede determinarse basándose en la normativa.

El hecho de que el sistema de remuneración del demandado en relación con la pertenencia a su empresa muestre nada menos que once "remuneraciones" diferentes, aunque en parte parecidas, ya es cuestionable desde el principio.

Difícilmente parece posible que un miembro del demandado tenga todos estos beneficios. captar sus detalles y, sobre todo, tenerlos presentes. Una (re)lectura en Las condiciones tampoco ayudan, sobre todo porque se puede ver en los párrafos 4, 6 y 7 del ZAGB está expuesta a tal riqueza de expresiones que sólo la voluntad de ser objeto de una profundización en este sentido, está casi destinada a desaparecer.

Donde el "sistema binario, comparable a una estructura de árbol"; existe, no lo hará explicado de manera realmente concluyente y no corresponde al requisito legal Las partes contractuales y, en particular, el consumidor, una imagen clara y precisa de sí mismos. transmitir posición contractual. El concepto de utilizado por el demandado. "Unidades" y "categorías de facturación" que están "reservadas" y/o "acreditadas", combinados con "niveles profesionales" de diversos tipos, ni siquiera un estudio más detenido de las Condiciones Generales y de ZAGB revela cómo funciona el programa de fidelización del demandado en su totalidad y qué flujos de dinero hay en detalle. El demandante critica con razón el hecho de que la importancia de convertir el dinero "real" aportado por el miembro en "unidades contables", que a su vez están denominadas en euros - aunque sólo representan una variable de cálculo - no se explica de forma generalmente comprensible. camino (punto 4 punto 2 . ZAGB).

En lo que respecta a la cuestión de la legitimidad, cabe señalar, por un lado, que la La legitimidad para la representación no se aplica a las transacciones con consumidores en el sentido del artículo 1 de la KSchG. limitada (Kathrein en KBB³, § 28 KSchG Rz 21), y por otra parte, que incluso después Según el argumento del demandado, los consumidores realizan pagos por adelantado hasta un máximo de EUR 2.000 pueden permitírselo. Esto significa que los consumidores también aceptan sus pagos con estos los "Beneficios ampliados para miembros", lo que a su vez significa que ZAGB 2012 también está disponible para los consumidores (puede) entrar en juego.

Además, se ha descartado que la simple modificación de las Condiciones Generales no sea adecuada. Eliminar el riesgo de recurrencia (3 Ob 109/13w, 6 Ob 24/11i, Senado). Este Esto se debe principalmente al hecho de que las condiciones generales controvertidas son la base de numerosos contratos.

mentir y el demandado no ha asumido obligación alguna de hacerlo
no invocar las cláusulas inadmisibles de los contratos celebrados. Cualquier cambio en partes de sus cláusulas en el curso de nuevas versiones de sus términos y condiciones generales no cambia la existencia continua del riesgo de repetición; Finalmente, cabe señalar que la demandada también afirma en el proceso la conformidad jurídica de sus cláusulas.

Sobre las cláusulas en detalle:

1. Klausel (Z 4.1 ZAGB 2012):

Esta cláusula viola la exigencia de transparencia del artículo 6, apartado 3 de la KSchG, porque Debido a las referencias cruzadas, no está claro qué consecuencias jurídicas se derivan de la interacción. de las disposiciones interrelacionadas (RIS-Justiz, RS0122073). Después Según la jurisprudencia del más alto tribunal, las cláusulas que hacen referencia a cláusulas inválidas son también ineficaz (4 Z 7).

Además, la cláusula contiene términos sobre beneficios, cuyo significado corresponde a El socio contractual (consumidor) no lo conoce o no lo ha identificado fácilmente. (bono de fidelidad, bono de fidelidad, crédito de fidelidad, re-cobro, unidad de bonificación...).

Como señala correctamente la demandante, la información de la demandada se puede encontrar en su Las definiciones contenidas en la defensa no están incluidas en las normas y reglamentos del acusado.

2. Klausel (Z 4.2 ZAGB 2012):

Esta cláusula tampoco hace justicia a la exigencia de transparencia del artículo 6, apartado 3 de la KSchG, especialmente porque las referencias cruzadas no dejan claro qué consecuencias jurídicas se derivan de la interacción de las disposiciones relacionadas, en las que se utilizan términos no explicados.

En particular, sobre las consecuencias económicas de la cláusula, que deben evaluarse debe, la cláusula transmite una imagen inexacta, pero al menos poco clara.

También viola las buenas costumbres en el sentido del artículo 879, apartado 3 del Código Civil austriaco (ABGB). Convertir cantidades ("créditos") en "unidades", pero aún con posiciones en euros Para proveer. Una nota sobre cómo se maneja una cláusula en la práctica (aquí: consulta en La "oficina en línea" de la demandada no puede eliminar la falta de transparencia en una cláusula (RIS Justicia RS0121943).

3. Klausel (Z 4.3 ZAGB 2012):

Una vez más, no está claro cómo se determina el "valor porcentual de la reserva", sobre todo porque no está claro Se utilizan términos, así como qué efecto tienen las referencias y de qué manera. ahora existe el contenido esencial de la cláusula.

4. Klausel (Z 4.4 ZAGB 2012):

Además de las preocupaciones ya mencionadas anteriormente, que también se aplican aquí, lo que es agravante aquí es que el concepto obviamente no del todo insignificante de "sistema binario arriba o abajo" no está claro, o al menos no solo en la cláusula.

Esto sigue siendo en gran medida incomprensible. Esto se aplica en particular a los efectos concretos de las recomendaciones "directas" e "indirectas" seleccionadas (?).

5. Klausel (desde el 4.5. ZAGB 2012):

La tabla le proporcionará una descripción general de los beneficios generales para los miembros. dar no es justo, especialmente porque sólo contiene información "hasta" y, sobre todo, no expresa que los "beneficios extendidos para miembros" están sujetos a una serie de requisitos son dependientes e incluso en este caso sólo una fracción de la Los beneficios concedidos a las empresas asociadas se repercuten al miembro.

6. Klausel (desde el 6.1. ZAGB 2012):

Nuevamente, no se puede determinar a partir de esta cláusula cuál Se aplica el significado de los términos utilizados aquí (por ejemplo, "cuenta de fidelidad"). El Ya se ha destacado el problema de informar unidades en euros. Aún no está claro también la medida en que el miembro forma unidades en diferentes categorías de facturación "poder".

Además, como correctamente señala el demandante, el uso de la palabra "crédito" sugiere que el valor acreditado representa un componente del patrimonio del miembro, lo que no es el caso, especialmente porque sólo se distribuyen fracciones de "unidades".

7. Klausel (Z 6.2 ZAGB 2012):

También en este caso las referencias contenidas en la cláusula tienen un efecto por sí mismas. una violación del artículo 6, apartado 3 de la KSchG. ¿Qué consecuencias jurídicas se derivan concretamente de esto? La interacción de las disposiciones relacionadas simplemente no está clara. Sigue sin explicarse por qué dos hilos siempre tienen que estar llenos de unidades.

Tampoco se sabe qué cantidades puede esperar un miembro. Además Lo dicho anteriormente sobre el uso de la palabra "can" también se aplica aquí.

8. Klausel (Z 6.3 ZAGB 2012):

Este reglamento viola el artículo 6, párrafo 3 de la KSchG, porque la frase introductoria "Las participaciones se contabilizan sobre la base de los valores contables recopilados" es incomprensible. Además, el término "VK I (¿categoría de facturación?) no se explica ni

muestra qué alternativa existe a “VK I”.

9. Klausel (Z 7.1 ZAGB 2012):

Si el cálculo de todas las “beneficios ampliados para miembros” debe realizarse semanalmente teniendo en cuenta “todas las unidades relevantes reservadas”, el demandado está en cualquier caso obligado a dejar claro qué son las “unidades relevantes”. Sorprende que no todas las unidades estén incluidas en el proceso de facturación. De hecho, en la interpretación más anticliente -por falta de relevancia- no se pudo contar ni una sola unidad.

10. Klausel (Z 7.2 ZAGB 2012):

Una vez más, falta una definición clara de los términos utilizados. el presente conjunto de cláusulas, ni del uso común con las claras las ideas se pueden conectar. Eso no es para todos, sino sólo para los “reservados”. Unidades” un “bono de fidelidad” merece ser explicado con más detalle. El Requisito de elegibilidad “si al menos una unidad está en la categoría de facturación I “Reservado por otros cuatro miembros recomendados directamente por el miembro” sigue siendo vago.

11. Klausel (Z 7.3 ZAGB 2012):

Es incomprensible que esta disposición pretenda ser “un conjunto de normas sistemáticas y claramente estructuradas”. Incluso la definición introductoria de “bono de fidelidad” es incomprensible (“unidades que se contabilizan sobre una unidad inicial...”) es incomprensible y sus implicaciones económicas son incomprensibles. Lo que debe ser una “unidad inicial” no se explica en la defensa del acusado, que aclara algunos aspectos, especialmente mediante ejemplos concretos.

12. Klausel (Z 7.4 ZAGB 2012):

Esta regulación del “crédito de fidelidad”, que a su vez deja los términos sin explicar, es inquietante el miembro probablemente en la medida en que cada ruptura de lo que ahora es concreto de lo adjunto tabla es lo esperado, se omite. La esencia de una “unidad inicial” también se refleja en este punto no definida. Tampoco está claro cómo el miembro obtiene el crédito.

13. Klausel (desde el 7.5. ZAGB 2012):

También en este caso, las consecuencias económicas de la función de “recobro”, así como la posición contractual del miembro, no entendida claramente por el demandado para su presentación trajo. Si esto debe entenderse como una situación compensatoria, aún no está claro entre quién y qué resultado se compensa en última instancia. Posiblemente se podría proporcionar una aclaración. Trae un ejemplo de cálculo.

14. Klausel (Z 7.6 ZAGB 2012):

Debido a las referencias cruzadas, aún no está claro qué consecuencias legales se derivan de esto.

La interacción de las disposiciones interrelacionadas da como resultado lo que sigue:

que el tipo y alcance de los “bonos de fidelidad” en los que se basa el “bono de socio”, básicamente

sigue siendo incomprensible. Pero falta el punto de partida de lo que se describe en la cláusula.

cálculo, existe una falta de transparencia en el sentido del artículo 6, apartado 3 de la KSchG.

15. Klausel (desde el 7.7. ZAGB 2012),

16. Klausel (desde el 7.8. ZAGB 2012),

17. Klausel (desde el 7.9. ZAGB 2012),

18. Klausel (desde el 7 de octubre de ZAGB 2012):

Todas estas regulaciones (“unidades de bonificación”, “cambio de reserva de unidades”, “bonos de volumen”)

Las “bonificaciones por volumen” resultan poco transparentes y violan el artículo 6, apartado 3 de la KSchG.

Se introducen una gran cantidad de términos cuyo significado no es el mismo que el que nos ocupa.

Las cláusulas todavía se pueden encontrar en el uso general del lenguaje.

Se vuelven a producir referencias cruzadas (Z 7.8), con las mismas consecuencias permanecer invisible. Qué constituye un programa de fidelización “continental” o “nacional”.

Cómo entenderlo, especialmente cuál es la diferencia, sigue siendo completamente abierto. El hecho de es que también exista un “programa de fidelización personal” completa la confusión.

Lo mismo se aplica a la cláusula 16, que contiene los términos “transferencia unitaria, ventas y Sorprende “unidades duplicadas gratuitas”, que cumple con el requisito legal de transparencia va en contra. Sorprende especialmente que las “unidades duplicadas” sean gratuitas Según la demandada, establecen todas sus normas únicamente para las partes contratantes. ventajas asociadas.

El demandado también utiliza términos poco claros en la cláusula 17: “primas por volumen”, “toda la red de compras del miembro”, “carrera, niveles, línea de vida”, etc. El miembro recibe transmitiendo así al menos una imagen muy confusa de su situación contractual. Que el Términos “confirmación” y “calificación” obviamente un mismo proceso designar, causa confusión adicional.

Para la cláusula 18 con su referencia no transparente a los párrafos 7.9.1 y 7.9.4. (cláusula 17) se aplica esencialmente lo mismo. En particular, esto finalmente se hace evidente El carácter no vinculante de la cláusula no está suficientemente claro.

Cláusula 25 (cada parte de Z 3 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2009 "Remuneración de Lyoness y Métodos de pago):

Todas estas cláusulas son las desarrolladas por el poder judicial según el artículo 6, apartado 3 de la KSchG.
Requisitos no cumplidos:

En las cláusulas 19 y 20, el demandado vuelve a utilizar términos que no están claramente definidos y cuyo significado no puede determinarse.

¿Qué se entiende por "comisión del sistema", "sistema binario", "arriba/abajo", "posiciones", etc.?
No puede surgir ni de las cláusulas ni de la general.

Determinar el uso del idioma. Tampoco queda claro cuál es el propósito de "ponerse"
"que espacio libre" tiene. La dimensión económica de esto sigue siendo igualmente confusa.

Cláusula. Sobre todo, la cláusula 20 no deja suficientemente claro qué consecuencias jurídicas se derivarán la referencia al "Código de Margen Comercial (HSC)".

La afirmación del demandante es correcta en el sentido de que esta referencia a la
La página de inicio del acusado es posible realizando cambios en esta página de inicio.
ganar el máximo margen de maniobra a la hora de calcular los descuentos (sin apenas posibilidad de comprobar al socio); esto viola el artículo 879, apartado 3, del ABGB.

Aunque el demandado hace un intento en la cláusula 21 al registrar
Para aportar claridad con un ejemplo de cálculo, las consecuencias económicas de esta cláusula no están
claras. Evidentemente también existe una discrepancia en el método de cálculo según el punto 7.2.
la ZAGB 2012.

La cláusula 22, a su vez, deja sin explicar términos como "mejor lugar" y, por tanto, los viola.
también contra el artículo 6, apartado 3 de la KSchG.

Nada más se aplica a la cláusula 23, que ya se establece en su introducción "primera colocación
(7/3/3) de posiciones de compensación propias por categoría económica...". También tú
El contenido económico sigue siendo difuso, sobre todo porque evidentemente no se trata del miembro, sino del
El "recomendador" es el beneficiario.

No se explica en detalle por qué la cláusula 24 introduce todo tipo de condiciones de producción.
La "WK" (obviamente: categoría económica) con sus divisiones en 5 clases y la
La (ulterior) división entre "arriba/abajo" sigue siendo incomprensible.

¿Qué hay en la cláusula 25 "4 clientes directos con al menos un puesto en LYONESS?
Sistema de facturación" significa y cómo se logra este estatus como miembro permanece
también incomprensible. Incluso la nota "Para información" no aporta nada a la claridad. En general, esta
cláusula, al igual que la cláusula 26, viola la Sección 6.

Apartado 3 KSchG.

En este último, en particular, no se indica claramente en qué
La relación entre “crédito de compra” y “reembolso de compra”. También el significado de la
Las expresiones entre paréntesis (como “depósito [margen comercial por adelantado]”) siguen siendo opacas. El
La cláusula 26 (punto 4 del apéndice de los Términos y condiciones generales de 2009 “Remuneración y métodos de pago de Lyones”) es
por lo tanto ineficaz.

La cláusula 27 (parte del punto 5 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2009 “Remuneración y
Métodos de pago”), que por un lado da ciertos valores porcentuales, pero por otro lado se refiere a la
“Plan de compensación y negocios” según la página de inicio no es transparente, aunque el
Ya se ha solucionado el problema de que la página de inicio pueda cambiarse en cualquier momento.

También la cláusula 28 (parte de Z 5 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2009 “Remuneración de Lyones
y métodos de pago”) viola el artículo 6, párrafo 3 de la KSchG, especialmente porque el aspecto económico
Las consecuencias de “pasar adelante en su línea de recomendación” siguen siendo incomprensibles.

Cláusula 29, cláusula 30, cláusula 31, cláusula 32, cláusula 33, cláusula 34 y
35. Cláusula (cada parte de Z 6 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2009 “Remuneración de Lyones y
Métodos de pago”):

Estas cláusulas también contienen una variedad de terminología.

(Cláusula 29:

“LYONESS Career”, “Desarrollo de negocio, producción completa de su salvavidas...;

Cláusula 30: „... todas las recomendaciones directas, indirectas y todas “en - en - indirectas...directas hasta
el nivel más amplio de recomendación...”;

Cláusula 31:

“Calificación”, “Confirmación”...;

Cláusula 32:

“Nivel Calificado”, Regla del 50%”,

Cláusula 33:

“Primera confirmación de un nivel”...;

Cláusula 34:

“Paquete empresarial (7xWK1; 3xWKII; 3xWKIII)” y

35. Cláusula:

"Para la calificación o confirmación de un nivel se requiere como máximo el 50% del monto requerido

Puntos totales de una línea directa contados")

violar el artículo 6, apartado 3 de la KSchG.

Esto también se aplica a la cláusula 36 (número 7 del apéndice de las condiciones generales de 2009 "Remuneración y métodos de pago de Lyones"), a la cláusula 37 (número 8 del apéndice de las condiciones generales de 2009).

"Remuneración y modalidades de pago del Lyones") y la cláusula 38 (punto 9 del anexo del

Términos y condiciones generales de 2009 "Compensación y métodos de pago de Lyones"), con sus frases sin sentido como

Por ejemplo, "El bono empresarial es un componente integrado del sistema de carrera", "Con cada carrera

Recibirá una posición ("depósito/cuenta de posición, descuentos residuales/posición de bonificación) en el sistema

4 puestos de bonificación cada uno..." o "Si no se han creado puestos, mediante descuentos residuales,

Se encuentran depósitos o transferencias de posiciones, por lo que se encuentran posiciones de bonificación

consideró". Como correctamente señala el demandante, aún no está claro cuál es el valor añadido de una

transferencia de cargo regulada por la cláusula 38, aunque sigue sin estar claro si el

El cliente tiene que realizar esta transferencia de forma activa o si se produce de forma automática.

Términos y condiciones generales Octubre 2008

La cláusula 39 (parte del punto 3 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 40 (parte del punto 3 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 41 (punto 4 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 42 (punto 5 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 43 (punto 6 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 44 (parte del punto 7 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 45 (parte del punto 7 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y Métodos de pago"),

la cláusula 46 (parte de Z 8 y el apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyones y métodos de pago"),

la cláusula 47 (parte del punto 9 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyoness y Métodos de pago") y

la cláusula 48 (parte del punto 10 del apéndice de los Términos y Condiciones Generales de 2008 "Remuneración de Lyoness y Métodos de pago") que considero poco transparentes y, por lo tanto, violan el artículo 6, apartado 3 de la KSchG.

Por ejemplo, el impacto económico de "determinar qué espacio libre. Ella

"Quieres establecer tus nuevas posiciones" (cláusula 39) es tan confuso como un miembro que está en el

40. Se puede cumplir la cláusula "requisito". Sobre la falta de transparencia en el

Ya se han señalado los términos contenidos en la cláusula 41, en particular el que falta

Explicación de la categoría económica (WK). El concepto subyacente (42.

Cláusula) sigue siendo tan inescrutable como que no se puede determinar a partir de la cláusula 43,

según qué parámetros se determina realmente el "bono de socio". Al problema-

La temática de la cláusula 44, que a su vez se refiere a la página de inicio del demandado, se encuentra en la

llamar la atención sobre las consideraciones ya hechas anteriormente. También los temas

"Calificación" y "Confirmación" (Cláusula 45) y los utilizados en la Cláusula 46

Ya se han discutido los neologismos. Esto también se aplica a la cláusula 47 (página de inicio

Referencia...) y la cláusula 48 con términos nuevamente inexplicables como

"La posición se transfiere a la próxima semana".

Condiciones Generales 2007 Anexo "Comisiones y Retribuciones Especiales Lyoness 2007"

Para la cláusula 49 (Z 3 de las comisiones e indemnizaciones especiales de Lyoness de 2007),

la cláusula 50 (Z 4 de las comisiones e indemnizaciones especiales de Lyoness de 2007),

la cláusula 51 (Z 5 de las comisiones y remuneraciones especiales de Lyoness de 2007),

la cláusula 52 (Z 6 de las comisiones y asignaciones especiales de Lyoness de 2007),

la cláusula 53 (Z 7 de las comisiones e indemnizaciones especiales de Lyoness de 2007),

la cláusula 54 (Z 8 de las comisiones y remuneraciones especiales de Lyoness de 2007),

la cláusula 55 (Z 9 de las comisiones e indemnizaciones especiales de Lyoness de 2007) y

Se aplica la cláusula 56 (Z 10 de las comisiones y remuneraciones especiales de Lyoness de 2007), para referirme a las discusiones ya realizadas anteriormente, es decir, lo que la cláusula 49

preocupaciones, al problema de la referencia a la página de inicio del demandado y a la

No explicar el concepto de categoría económica o categoría contable, que no está

finalmente también se aplica a los incisos 50 y 51. Asimismo, el contenido en la cláusula 52.^a

Referencia al "plan de retribución y negocio", pero con la información simultánea

de los valores porcentuales ya se ha tratado. La cláusula 53 vuelve a cumplir con el

Preocupaciones sobre hasta qué punto la información en la página de inicio del acusado tiene contenido normativo

se aplica, lo que lleva a la cuestión de si la cláusula está completa. La cláusula 54 también establece Obviamente se refiere a la regla del 50% ya discutida, por lo que aquí se la denomina "cláusula del 50%". mencionado - ya se ha explicado la falta de transparencia del Reglamento en el sentido del artículo 6, apartado 3 de la KSchG. La cláusula 55 aborda, entre otras cosas, las preocupaciones de los efectos económicos o La categoría de facturación también está sujeta a la objeción de que un miembro difícilmente podrá juzgar qué consecuencias tiene el establecimiento de un "contrato de bonificación" en la respectiva "WK". También se han hecho comentarios sobre la falta de transparencia en la cláusula 56 ("plan económico y de remuneración", "traslado a la siguiente WK..."). Básicamente, lo mismo se aplica a la cláusula 57, que también pone en juego un "número activo".

especialmente porque no se pueden estimar las consecuencias económicas específicas de esta cláusula.

Términos y Condiciones Generales de la Demandada - Terminación de la relación contractual por parte del miembro (en cada caso Términos y condiciones generales en la versión abril 2012/noviembre 2009/octubre 2008):

Cláusula 58 (N° 13 de los Términos y Condiciones Generales de abril de 2012),

Cláusula 59 (N° 10 de los Términos y Condiciones Generales de noviembre de 2009),

60. Cláusula (Z 10 de los Términos y Condiciones Generales de octubre de 2008) y

Cláusula 61 (Z 8.3 y 8.4 de la ZAGB de abril de 2012):

En cualquier caso, las cláusulas 58 a 61 son nulas individualmente y en conjunto según el artículo 879, apartado 3 del Código Civil austriaco (ABGB), porque afectan al derecho del cliente a recibir la devolución de "depósitos/pagos parciales" realizados de forma no razones objetivamente comprensibles y, sobre todo, a la amplia discreción del cliente basadas en el demandado. A este respecto, las condiciones de cancelación del demandado no sólo resultan opacas, sino también manifiestamente desventajosas; tanto más cuanto que el demandado considera que su sistema es arriesgado

o publicitados y descritos de forma gratuita.

Por tanto, la solicitud de cesación planteada resulta justificada (Punto I).

Para dar mayor publicidad a los resultados, de conformidad con el artículo 30, apartado 1 de la KSchG En combinación con el artículo 15, apartados 3 a 7 de la UWG, es posible la publicación de la sentencia. El propósito de esto es aclarar la violación de la ley y al público involucrado, no solo a ellos Dar a los directamente afectados la oportunidad de obtener información adecuada para poder proceder. estar protegido de las desventajas. Comparado con esto, la demanda solicitada por el demandante resulta ser el caso. Publicación según corresponda y sensata (RIS-Justiz RS 0121963). uno como este En cualquier caso, se trata de un interés legítimo para los nuevos clientes potenciales, pero también para los existentes. dado a los clientes existentes.

Dado que el demandado afirma tener casi 500.000 clientes en toda Austria,
la publicación solicitada por el demandante resulta oportuna y apropiada
(Punto II).

La decisión sobre el coste se basa en el artículo 41, apartado 1, y en el artículo 54, apartado 1a del ZPO (punto III).

Tribunal de Comercio de Viena,
Departamento 39 Viena, 13
de febrero de 2015 Dr. Heinz-Peter Schinzel, juez

Copia electrónica de acuerdo
con el artículo 79 GOG