



BEZIRKSGERICHT FELDKIRCH

8 C 631/16m – 16

(Bitte in allen Eingaben anführen)

Churerstraße 13
6800 Feldkirch

Tel.: +43 5 76014 343 003

IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Bezirksgericht Feldkirch hat durch den Richter Dr. Harald Weh in der Rechtssache der klagenden Partei [REDACTED] [REDACTED], Selbständiger, Augasse 47, A-6822 Satteins, vertreten durch Mag. Dr. Josef Fromhold, Rechtsanwalt in Wien, gegen die beklagte Partei **Lyoness Europe AG**, Bahnhofstraße 22, CH-9470 Buchs, vertreten durch Reif und Partner Rechtsanwälte OG in Graz, wegen EUR 13.772,90 s.A. nach öffentlicher, mündlicher Streitverhandlung

A) den

BESCHLUSS

gefasst:

Die von der Beklagten erhobenen Einreden der Unzulässigkeit des Rechtsweges sowie der mangelnden internationalen und örtlichen Zuständigkeit des Bezirksgerichtes Feldkirch werden verworfen.

B) zu Recht erkannt:

- 1. Die Klagsforderung besteht mit EUR 13.772,90 samt 4 % Zinsen seit 03.11.2016 zu Recht.*
- 2. Die der Klagsforderung kompensando eingewendete Gegenforderung besteht nicht zu Recht.*
- 3. Die Beklagte ist schuldig, dem Kläger binnen 14 Tagen bei Exekution den Betrag von EUR 13.772,90 samt 4 % Zinsen seit 03.11.2016 zu bezahlen und die mit EUR 6.814,64 (darin enthalten 20 % USt EUR 1.017,94, Barauslagen EUR 707,00) bestimmten Prozesskosten zu Händen des Klagsvertreters gem. § 19a RAO zu ersetzen.*
- 4. Das Mehrbegehren des Inhalts, die Beklagte ist schuldig, dem Kläger binnen 14*

Tagen bei Exekution weitere 4 % Zinsen aus EUR 13.792,90 vom 12.10.2013 bis 02.11.2016 zu bezahlen, wird a b g e w i e s e n .

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:

Die Beklagte ist eine Aktiengesellschaft mit Sitz in Buchs in der Schweiz, die eine internationale Einkaufsgemeinschaft organisiert und ihre Tätigkeit auch auf Österreichisch ausrichtet . Dieser liegt unter anderem der Zweck zu Grunde, dass ihre Mitglieder bzw. Kunden durch Einkäufe bei Partnerunternehmen bestimmte Vorteile, unter anderem in Form von Sofortrückvergütungen („Cashback“), „Freundschaftsboni“, Treuevorteilen“, etc., erlangen. Die Sofortrückvergütung erfolgt mittels einer Einkaufskarte der Beklagten, die beim Einkauf bei einem Partnerunternehmen an der Kassa vorgezeigt werden muss. Die Einkaufsdaten werden darauf registriert und der jeweilige Rabatt bzw. Mitgliedsvorteil bis zu 2% der Einkaufssumme auf dem persönlichen Vergütungskonto des Kunden gutgeschrieben. Die Sofortrückvergütungen werden von der Beklagten an den Kunden geleistet und aus Vermittlungsprovisionen finanziert, welche die Partnerunternehmen an die Beklagte leisten, sobald ein Kunde der Beklagten bei ihnen einkauft. Einen Teil der Vermittlungsprovision behält sich die Beklagte ein.

Wirbt ein Mitglied weitere Personen als Kunden der Beklagten an, wird ihm unter anderem auch ein bestimmter Prozentsatz ihrer Einkaufssumme als „Freundschaftsbonus“ vergütet . Je mehr der Kunde selbst oder die von ihm direkt oder indirekt geworbenen Mitglieder bei den Partnerunternehmen einkaufen, desto mehr wird ihm in weiterer Folge von der Beklagten rückvergütet.

Der Kläger hat sich bei der Beklagten registriert. Dem Vertragsverhältnis wurden schließlich die AGB 2012 und ZAGB 2012 der Beklagten nachstehenden wesentlichen Inhalts zugrunde gelegt (Beilagen D und E):

AGB 2012:

. . .

4. Lyoness Treueprogramm

4.1. Durch Einkäufe bei Partnerunternehmen erwirbt das Mitglied nach Maßgabe dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen Mitgliedsvorteile aus dem Lyoness Treueprogramm und zwar den Cashback Vorteil, den Freundschaftsbonus und evtl. die erweiterten Mitgliedsvorteile. Die Mitgliedsvorteile sind näher in Ziffer 7 beschrieben.

4.2. Lyoness schließt mit Partnerunternehmen Vereinbarungen ab, die es Lyoness ermöglichen, den Mitgliedern im Rahmen des Lyoness Treueprogramms Vorteile zu gewähren. Lyoness ist bestrebt, bestmögliche Konditionen zu vereinbaren und das internationale Netzwerk seiner

Partnerunternehmen ständig zu erweitern. Die aktuellen Partnerunternehmen sind online unter www.lyoness.at abrufbar und – einschließlich der jeweils gewährten Mitgliedsvorteile – bei Lyoness Austria erhältlich.

4.3. Um eine einheitliche Erfassung der durch das Mitglied bei Partnerunternehmen getätigten Einkäufe im Lyoness Treueprogramm zu gewährleisten, kann das Mitglied für seine Einkäufe folgende Möglichkeiten nutzen:

- **Cashback Card:** Diese ist kein Zahlungsmittel, sondern dient allein der Erfassung der Einkaufsdaten des Mitglieds bei Partnerunternehmen. Die Cashback Card ist als Plastikkarte oder als mobile App verfügbar. Die vom Partnerunternehmen mittels der Cashback Card erfassten Einkaufsdaten werden an Lyoness zur Berechnung der daraus resultierenden Mitgliedsvorteile übermittelt.
- **Mobile Gutscheine:** Diese sind mit der Lyoness mobile App über mobile Endgeräte (Smartphones, Tablets etc.) abrufbar. Lyoness stellt die mobilen Gutscheine der Partnerunternehmen gegen Vorabzahlung zur Verfügung. Der mobile Gutschein des Partnerunternehmens kann dann zum Einkaufen eingesetzt werden. Auf Grundlage der Gutscheinbestellung berechnet Lyoness die daraus resultierenden Mitgliedsvorteile.
- **Originalgutscheine oder Gift-Cards:** Diese können schriftlich, telefonisch oder online bei Lyoness oder Gutscheinverkaufsstellen (www.lyoness.at/Gutscheinverkaufsstellen) erworben werden. Nach vollständiger Bezahlung stellt Lyoness die Originalgutscheine oder Gift-Cards der Partnerunternehmen zur Verfügung. Auf Grundlage der Gutscheinbestellung berechnet Lyoness die daraus resultierenden Mitgliedsvorteile.
- **Online Shoppen:** Über www.lyoness.at den Online Shop des Partnerunternehmens auswählen und mit den Lyoness-Zugangsdaten einloggen. Die vom Partnerunternehmen über eine Onlineschnittstelle oder Cookies und Webtracking erfassten Einkaufsdaten werden an Lyoness zur Berechnung der daraus resultierenden Mitgliedsvorteile übermittelt.

5. Bestellungen von Gutscheinen

5.1. Bei den Originalgutscheinen bzw. Gift-Cards und Mobilien Gutscheinen (nachfolgend gemeinsam „Gutscheine“ genannt) handelt es sich um Wert- bzw. Warengutscheine der Partnerunternehmen, welche nur beim jeweiligen Partnerunternehmen eingelöst werden können. Der Gegenwert eines einzelnen Wert- bzw. Warengutscheins entspricht dem auf dem Gutschein abgebildeten Betrag.

5.2. Die Bestellung der Originalgutscheine und Gift-Cards erfolgt vom Mitglied schriftlich über das Bestellformular oder online unter www.lyoness.at (Login Bereich). Die Bestellung von Mobilien Gutscheinen erfolgt über die Lyoness App für mobile Endgeräte (z.B. Smartphone, Tablet, usw.) oder mittels Browser über m.lyoness.at.

5.3. Die bestellten Gutscheine können unter Angabe der ID-Nummer bezahlt werden. Nach Eingang des vollen Kaufpreises bei Lyoness werden die bestellten Gutscheine an das Mitglied versandt.

5.4. Auf verbindlich bestellte Originalgutscheine und Gift-Cards können auch Anzahlungen geleistet werden. Die Vorteile einer Anzahlung entstehen erst mit Teilnahme an den erweiterten Mitgliedsvorteilen gemäß Ziffer 7.5. Die Originalgutscheine und Gift-Cards stehen dem Mitglied erst nach vollständiger Bezahlung zur Verfügung.

5.5. Originalgutscheine bzw. Gift Cards, die gemäß Ziffer 5.4. bestellt und anbezahlt wurden, können in Teilbeträge unterteilt werden. Der Gutschein über den Teilbetrag steht dem Mitglied zur Verfügung, sobald der Teilbetrag abzüglich der anteiligen Anzahlung bezahlt wurde. Ist z.B. für einen Gutschein über 1.000 Euro eines Partnerunternehmens eine Anzahlung von 50 Euro geleistet worden, kann das Mitglied vorab einen Teilgutschein über 100 Euro erhalten, indem 95 Euro als Teilzahlung geleistet werden. Damit verbleibt dem Mitglied eine Anzahlung von 45 Euro auf einen Gutschein über 900 Euro. An- und Teilzahlungsbeträge sind jedoch abhängig von den mit dem Partnerunternehmen jeweils vereinbarten Konditionen.

5.6. Von Lyoness versandte Gutscheine sind von der Rückgabe ausgeschlossen und geleistete Zahlungen können nicht erstattet werden, es sei denn, es liegt ein Fall der Ziffer 6.1. vor; das fernabsatzrechtliche Widerrufsrecht bleibt unberührt. Ebenso ist das Partnerunternehmen nicht verpflichtet, eine Bargeldrückgabe auf Differenzbeträge auszubezahlen. Bei Verlust oder Diebstahl von Gutscheinen, die das Mitglied bei Lyoness abholt oder die das Mitglied bereits auf dem Postwege oder online erhalten hat, übernimmt Lyoness keine Haftung für eine möglicherweise unrechtmäßige Einlösung, es sei denn, das Mitglied hat Lyoness den Verlust oder den Diebstahl angezeigt und Lyoness hat zumutbare Maßnahmen zur Verhinderung der unrechtmäßigen Einlösung unterlassen.

5.7. Bestellte und von Lyoness an das Mitglied versendete Gutscheine können ausschließlich bei dem vom Mitglied bei der Bestellung des Gutscheins jeweils bestimmten und auf dem Gutschein entsprechend vermerkten Partnerunternehmen eingelöst werden. Der anlässlich der Einlösung des Gutscheins geschlossene Vertrag kommt ausschließlich zwischen dem Partnerunternehmen (Gutscheinherausgeber) und dem Mitglied (Gutscheininhaber) zustande. Lyoness haftet nicht für Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis.

5.8. Lyoness behält sich das Recht vor, Bestellungen von Gutscheinen abzulehnen.

5.9. Vollständig bezahlte und von Lyoness an das Mitglied versandte Gutscheine sind frei übertragbar, d.h. das Mitglied kann den Gutschein z.B. an eine beliebige andere Person weitergeben.

6. Leistungsstörungen

6.1. Der Leistungsumfang von Lyonesse beschränkt sich auf die Durchführung des Lyonesse Treueprogramms wie in den Ziffern 4. und 5. beschrieben (Registrierung, Verkauf und Versendung von Gutscheinen der Partnerunternehmen, Verrechnung der vereinbarten Konditionen mit den Partnerunternehmen etc.). Insofern gewährleistet Lyonesse im Rahmen der gesetzlichen Mängelhaftung, dass die vom Mitglied erworbenen Gutscheine eingelöst bzw. zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtung aus einem Einkauf bei einem Partnerunternehmen eingesetzt werden können. Sofern dies nicht möglich ist, kann das Mitglied den Gutschein bei Lyonesse gegen den Gutschein eines anderen Partnerunternehmens umtauschen (Mitgliedsvorteile können sich ändern, vgl. Ziffer 7.6.).

6.2. Die Rechte und Pflichten aus vom Mitglied unter Verwendung der in Ziffer 4.3. beschriebenen Mittel getätigten Einkäufen treffen ausschließlich die jeweiligen Partnerunternehmen. Somit übernimmt Lyonesse nach Vertragsschluss mit dem Partnerunternehmen auch keinerlei Gewährleistung oder Haftung für Leistungsverpflichtungen der Partnerunternehmen, insbesondere bei etwaiger Nicht- oder Schlechterfüllung.

6.3. Im Falle der Nicht- oder Schlechterfüllung durch das Partnerunternehmen hat das Mitglied gegenüber Lyonesse keinen Anspruch auf vollständige oder teilweise Rückerstattung des eingelösten Gutscheinbetrages, auf Ausgabe eines weiteren Gutscheins, auf eine Barzahlung oder eine sonstige Vergütung oder Kompensation.

Etwaige Ansprüche des Mitglieds bei Nicht- oder Schlechterfüllung durch das Partnerunternehmen bestehen ausschließlich gegenüber dem Partnerunternehmen.

7. Mitgliedsvorteile aus dem Treueprogramm

7.1. Einkäufe, die im Lyonesse Treueprogramm verbucht wurden, bringen das Mitglied in den Genuss der Mitgliedsvorteile. Die Mitgliedsvorteile basieren auf den vertraglich vereinbarten Konditionen zwischen Lyonesse und dem jeweiligen Partnerunternehmen. Die prozentuale Höhe des Mitgliedsvorteils variiert je nach Partnerunternehmen, Branche und Land. Die Mitgliedsvorteile bestehen aus dem Cashback (Ziffer 7.2.), dem Freundschaftsbonus (Ziffer 7.3.) und eventuell den erweiterten Mitgliedsvorteilen (Ziffer 7.5.).

7.2. Cashback: Für Einkäufe, die im Lyonesse Treueprogramm verbucht wurden, erhält das Mitglied bis zu 2 % Cashback. Es gilt der unter www.lyonesse.at (Login-Bereich) angegebene Prozentsatz des jeweiligen Partnerunternehmens für Cashback. Die Cashback Zahlungen erfolgen gemäß Ziffer 7.4. 7.3. Freundschaftsbonus: Für Einkäufe der vom Empfehlungsgeber direkt empfohlenen Mitglieder (Personen, die sich aufgrund der Empfehlung des Mitglieds bei Lyonesse registriert haben) sowie der von diesen geworbenen Mitgliedern (indirekt geworbene Mitglieder), die im Lyonesse Treueprogramm verbucht wurden, erhält das Mitglied jeweils bis zu 0,5 % aller Einkaufssummen als Freundschaftsbonus. Ein Freundschaftsbonus für andere indirekt geworbene Mitglieder fällt nicht an. Es gilt der unter www.lyonesse.at (Login Bereich) angegebene Prozentsatz des jeweiligen Partnerunternehmens für den Freundschaftsbonus. Die Zahlungen der Freundschaftsboni erfolgt gemäß

Ziffer 7.4.

7.4. Im Fall der Verwendung der Cashback Card und bei Einkäufen über Online Shops der Partnerunternehmen werden die Mitgliedsvorteile aus getätigten Einkäufen, die bis Sonntag, 23.00 Uhr, vom Partnerunternehmen gegenüber Lyonesse abgerechnet wurden, dem Mitglied gutgeschrieben. Lyonesse stellt sicher, dass die Partnerunternehmen spätestens innerhalb von zwei Monaten nach Einkauf abrechnen. Im Fall der Verwendung von Gutscheinen wird der Cashback Betrag bereits nach Eingang der Zahlung des Gutscheinpreises bei Lyonesse dem Mitglied gutgeschrieben. Der Anspruch des Mitglieds auf Überweisung von Guthaben aus Cashback und Freundschaftsbonus entsteht ab der Mindestüberweisungssumme gemäß Ziffer 16.4. Das Mitglied wird über die Überweisungssumme per SMS/Push-Nachricht jeweils am Dienstag informiert.

7.5. Mitglieder haben unter bestimmten Voraussetzungen außerdem die Möglichkeit, über ihre eigenen Einkäufe und die Einkäufe aller direkt und indirekt geworbenen Mitglieder erweiterte Mitgliedsvorteile zu erhalten oder Premiummitglied zu werden. Die für die erweiterten Mitgliedsvorteile geltenden Bedingungen sind im persönlichen Online-Office unter www.lyonesse.at (Login-Bereich) abrufbar. Dort sind auch die näheren Bedingungen für Anzahlungen festgelegt.

7.6. Lyonesse ist bestrebt, durch die Vereinbarung günstigere Konditionen mit den Partnerunternehmen, Mitgliedsvorteile langfristig aufrecht zu erhalten, oder sogar zu erhöhen. Lyonesse ist berechtigt, mit einer Ankündigungsfrist von 4 Wochen die für einzelne Partnerunternehmen gewährten Mitgliedervorteile zu ändern, sofern und soweit sich die mit den Partnerunternehmen vereinbarten Konditionen ändern. Die aktuell anwendbaren Konditionen werden unter www.lyonesse.at (Login-Bereich) veröffentlicht.

Für die Berechnung der dem Mitglied zustehenden Mitgliedsvorteile sind jene Konditionen heranzuziehen, die gemäß Ziffer 15.2. zu dem Zeitpunkt gelten, in dem das Mitglied den Gutschein vollständig bezahlt, oder (bei Verwendung der Cashback Card oder Einkauf im Online Shop) die Zahlung an das Partnerunternehmen vollständig erbracht hat.

...

8. Online Office & Services

8.1. Lyonesse stellt jedem Mitglied auf den Lyonesse Websites kostenlos ein Online-Office unter www.lyonesse.at (Login-Bereich) zur Verfügung, auf dem es nach Eingabe von Benutzername und Passwort jederzeit Einsicht in die von ihm getätigten Einkäufe, empfohlenen Mitglieder, sowie Informationen über Mitgliedsvorteile aus dem Lyonesse Treueprogramm nehmen kann. Für eine etwaige Nichtverfügbarkeit der Lyonesse Websites

und des Login-Bereichs unter www.lyoness.at haftet Lyoness nur gemäß Ziffer 11.

8.2. Die Zugangsdaten zur Nutzung des Online-Office (Benutzername, Passwort und PIN) sind vom Mitglied sicher aufzubewahren und streng vertraulich zu behandeln. Zugangsdaten dürfen unter keinen Umständen Dritten zugänglich gemacht werden. Die persönlichen Einstellungen können jederzeit vom Mitglied unter www.lyoness.at (Login Bereich) geändert werden.

8.3. Das Mitglied verpflichtet sich, jede missbräuchliche Verwendung seines Online-Zuganges unverzüglich Lyoness bekannt zu geben. Nach der umgehenden Sperrung seines Zugangs werden dem Mitglied in weiterer Folge geänderte Zugangsdaten wiederum per SMS, E-Mail oder Post zugestellt. Für die durch missbräuchliche Verwendung entstandenen Schäden beim Mitglied haftet Lyoness nur gemäß Ziffer 11.

9. Datenschutz

9.1. Soweit zur Durchführung des Lyoness Treueprogramms, also zur Berechnung der Mitgliedsvorteile erforderlich, erhebt, speichert und verarbeitet Lyoness als datenschutzrechtlich verantwortliche Stelle personenbezogene Daten der Mitglieder. Lyoness stellt im Rahmen der Abrechnung des Freundschaftsbonus und der erweiterten Mitglieds-vorteile Daten über Einkaufsvolumina dem Empfehlungsgeber zur Verfügung. Sofern das Mitglied seine Einwilligung erteilt, nutzt Lyoness die Daten der Mitglieder auch für personalisierte Informationen über Angebote und Produkte von Lyoness und der Lyoness Partnerunternehmen und kann, anonyme einkaufsrelevante Daten für die Nutzung des Treueprogramms mit den jeweiligen Partnerunternehmen, welche sich im Ausland befinden können, austauschen, soweit dies für die Abwicklung der Geschäftsbeziehung erforderlich ist. In Bezug auf die allfällige Datenbekanntgabe in das Ausland, verpflichtet sich Lyoness, die Angemessenheit des Datenschutzes im Zielland zu gewährleisten.

9.2. Sämtliche Anfragen betreffend Auskunft, Änderung sowie Löschung der Daten können schriftlich direkt an Lyoness oder an die Lyoness Austria gerichtet werden. Lyoness behält sich im Rahmen des Gesetzes vor, die Bearbeitung von Anfragen abzulehnen, insbesondere solche, welche rechtsmissbräuchlich sind, sich unangemessen oft wiederholen, in systematischer Weise gestellt werden oder den Datenschutz anderer Mitglieder gefährden.

9.3. Weitere datenschutzrechtlich relevante Bestimmungen bei Verwendung der Lyoness-Webseite finden sich in der Datenschutzerklärung auf www.lyoness.at.

9.4. Lyoness setzt international anerkannte Sicherheitstechnologien ein, um die Daten der Mitglieder gegen unbefugte Zugriffe zu schützen. Für die Sicherheit der mittels des Internet übermittelten Daten haftet Lyoness nur gemäß Ziffer 11.

10. Datenschutzrechtliche Einwilligung

Das Mitglied ist – jederzeit widerruflich – damit einverstanden, dass Lyoness personenbezogene Daten über sein Einkaufsverhalten (Interessen und Präferenzen etc.) im Rahmen der Teilnahme am Lyoness Treueprogramm erhebt und diese Informationen für die Gestaltung personalisierter Information sowie für eine postalische oder persönliche Kontaktaufnahme zur Bewerbung des Lyoness Treueprogramms und der Angebote der Partnerunternehmen verwendet.

Darüber hinaus erklärt sich das Mitglied damit einverstanden, dass das Volumen seiner Einkäufe im Rahmen des Treueprogramms (z.B. Freundschaftsbonus) an Dritte (z.B. seinem Empfehlungsgeber) und allenfalls ins Ausland bekanntgegeben wird.

Sofern dies nicht gewünscht sein sollte, kann das Mitglied seine Einwilligung telefonisch bei der Lyoness Austria oder via E-Mail member-service@lyoness.at für die Zukunft widerrufen.

11. Haftung

11.1. Lyoness haftet unbeschränkt für Schäden aus der Verletzung des Lebens, des Körpers oder der Gesundheit, die auf einer vorsätzlichen oder fahrlässigen Pflichtverletzung von Lyoness beruhen. Auch für sonstige Schäden, die auf vorsätzlicher oder grob fahrlässiger Pflichtverletzung von Lyoness beruhen, haftet Lyoness unbeschränkt.

11.2. Anderweitige Schadenersatzforderungen sind vorbehaltlich nachfolgender Ziffer 11.4. ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere, sofern Lyoness kein Verschulden trifft, z.B. bei

- Unterbrechungen der Verfügbarkeit des Zugangs des Mitglieds zum Internet,
- anderen technischen und elektronischen Fehlern (i) während einer Datenkommunikation über das Internet sowie (ii) bei der Nutzung des Lyoness-Internetportals, des Lyoness-SMS-Services und von Lyoness-Applikationen für mobile Endgeräte, sofern diese Fehler nicht im Verantwortungsbereich von Lyoness liegen,
- der Nicht-Verfügbarkeit der Mobilfunknetze oder Terminals und
- der mangelnden Funktionstüchtigkeit von mobilen Endgeräten des Mitglieds.

Der Kaufvertrag über Waren oder der Vertrag über Dienstleistungen kommt ausschließlich zwischen dem Mitglied und dem betroffenen

Partnerunternehmen zustande.

11.3. Soweit die Haftung für Lyoness beschränkt oder ausgeschlossen ist, gelten die Beschränkungen oder Ausschlüsse auch für die persönliche Haftung der Mitarbeiter, der gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen von Lyoness.

11.4. Die Haftungsbeschränkungen und Haftungsausschlüsse gemäß dieser Ziffer 11. lassen die Haftung von Lyoness gemäß den zwingenden gesetzlichen Vorschriften des Produkthaftungsgesetzes unberührt.

12. Kosten

12.1. Die Registrierung und Teilnahme am Lyoness Treueprogramm ist für das Mitglied kostenfrei.

12.2. Die Lyoness Cashback-Card ist im Zuge der Registrierung für das Mitglied kostenlos. Das Mitglied hat bei Verlust bzw. bei Verschleißerscheinungen jederzeit die Möglichkeit, eine Ersatzkarte zu bestellen (Ziffer 16.6.). Das Mitglied hat jederzeit kostenlos die Möglichkeit die mobilen Cashback Card zu nutzen.

...

13. Beendigung des Vertragsverhältnisses durch das Mitglied

13.1. Dem Mitglied steht das Recht zu, die Vertragsbeziehung zu Lyoness jederzeit durch schriftliche Erklärung zu beenden. Das Mitglied ist ferner im Rahmen der laufenden Vertragsbeziehung nicht verpflichtet, Einkäufe zu tätigen, Mitglieder zu werben oder sonstige Tätigkeiten auszuführen.

13.2. Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses hat das Mitglied lediglich Anspruch auf jene Mitgliedsvorteile aus dem Treueprogramm, für die zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung bereits der Grund gesetzt wurde, d.h. wenn der zum Cashback oder Freundschaftsbonus berechtigende Einkauf zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung bereits getätigt wurde.

13.3. Bei Beendigung des Vertragsverhältnisses besteht für anbezahlte/teilbezahlte Bestellungen (Originalgutscheine bzw. Gift-Cards) kein Anspruch auf Rückerhalt dieser Anzahlungen/Teilzahlungen. Das Mitglied hat jedoch die Möglichkeit, vor Beendigung des Vertragsverhältnisses den offenen Betrag auf die bestellten Originalgutscheine bzw. Gift-Cards zu leisten. Nach Eingang des vollen Kaufpreises werden die bestellten Originalgutscheine bzw. Gift-Cards an das Mitglied versandt.

...

16. Sonstige Bestimmungen

16.1. Auf das Vertragsverhältnis ist Österreichisches Recht anzuwenden. Die Anwendung des UN-Kaufrechts ist ausgeschlossen.

16.2. Vereinbarter Erfüllungsort für sämtliche vertragliche Leistungen ist der Sitz der Lyoness Europe AG in Buchs/Schweiz.

...

ZAGB 2012:

...

4.) Lyoness Treueprogramm

4.1. Die durch diese ZAGB geregelten erweiterten Mitgliedsvorteile erhält das Mitglied zusätzlich zu den sonstigen Vorteilen (Cashback, Treuevorteil und Freundschaftsbonus) erweiterte Vorteile des Lyoness Treueprogramms. Die erweiterten Mitgliedsvorteile beinhalten die folgenden weiteren Vorteile, die in Ziffer 7. nachstehend näher beschrieben sind: Treueprämie, Treuebonus, Treuegutschrift, Re-Cash, Partnerprämie, Bonuseinheit, kostenfreie Zusatzeinheiten durch Einheiten-Umbuchung, Volumenprämie und Volumenbonus.

4.2. Zur Berechnung der Treuevorteile werden auf dem persönlichen Treuekonto des Mitglieds Gutschriften nach Maßgabe dieser ZAGB gebucht. Die Gutschriften entstehen zum einen durch eigene Einkäufe und Gutschein-Anzahlungen des Mitglieds und zum anderen durch Einkäufe direkt und indirekt geworbener Mitglieder gemäß nachfolgender Ziffer 4.4. Die Höhe der Gutschrift ergibt sich aus dem Einkaufsbzw. Gutschein-Anzahlungsvolumen und dem prozentualen Buchungswert, der für das Partnerunternehmen gilt, bei dem der Einkauf getätigt wird oder von dem der anbezahlte Gutschein stammt. Tätigt ein Mitglied beispielsweise einen Einkauf über 500 Euro bei einem Partnerunternehmen, für das ein prozentualer Buchungswert von 5% gilt, ergibt sich eine Gutschrift von 25 Euro. Die Gutschriften werden nach Wahl des Mitglieds gemäß Ziffer 6.1. in Verrechnungseinheiten von jeweils 50, 150, 400 1.200 oder 4.000 Euro (im Folgenden „Einheiten“ genannt) umgewandelt, die auf dem persönlichen Treuekonto des Mitglieds gemäß nachfolgender Ziffer 6 gebucht werden. Die Einheiten dienen allein der Erlangung von

Treuevorteilen und gelangen nicht zur Auszahlung.

4.3. Der prozentuale Buchungswert basiert auf den zwischen Lyonesse und dem jeweiligen Partnerunternehmen vereinbarten Konditionen (Spanne) und variiert daher je nach Partnerunternehmen, Branche und Land und ergibt multipliziert mit dem Einkaufs- oder Anzahlungsvolumen die Höhe der Gutschrift. Die jeweils geltenden prozentualen Buchungswerte werden von Lyonesse gemäß Ziffern 4.2. und 7.6. der AGB bekannt gegeben.

4.4. Ferner erhält das Mitglied auch die Einheiten gutgeschrieben, die bei jenen Mitgliedern gebucht werden, die vom Mitglied direkt und indirekt geworben wurden (nachfolgend „Lifeline“ genannt). Das heißt, die bei einem Mitglied gutgeschriebenen Einheiten werden auch dessen direkten und indirekten Empfehlungsgebern zur Erlangung von Treuevorteilen in gleicher Weise gutgeschrieben. Die von einem Mitglied (Empfehlungsgeber) direkt und indirekt geworbenen Mitglieder werden der Lifeline des Empfehlungsgebers in dem sogenannten binären System zugeordnet, d.h. in einer Baumstruktur, in der ein oberer und ein unterer Teil unterschieden wird. Die direkt empfohlenen Mitglieder werden dem Empfehlungsgeber in direkter Linie im binären System abwechselnd im oberen und unteren Teil zugeordnet,

falls der Empfehlungsgeber keine andere Wahl trifft. In gleicher Weise werden von den direkt empfohlenen Mitgliedern wiederum empfohlene weitere Mitglieder diesen zugeordnet. Auf diese Weise können in der Lifeline entstehende Einheiten beim Empfehlungsgeber stets entweder dem oberen oder unteren Teil des binären Systems zugeordnet werden.

4.5. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die gesamten Mitgliedsvorteile, die ein Mitglied für einen Einkauf im Rahmen des Lyonesse Treueprogramms erhält. Dabei fließen Cashback und Gutschriften demjenigen Mitglied zu, das den Einkauf getätigt hat, während die Freundschaftsboni dem direkten bzw. indirekten Empfehlungsgeber zu Gute kommen.

Lyonesse Treueprogramm*												
Cashback	Auszahlungswert	bis zu	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
+ Treuevorteil	Prozentualer Buchungswert:	bis zu	1%	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	X%
	Auf Grundlage der Gutschriften werden Einheiten gebildet, aus denen Treueprämie, Treuegutschrift, Treuebonus, Partnerbonus, Bonuseinheit, Umbuchung, Volumenprämie und Volumenbonus gemäß Ziffer 7 berechnet werden.											
= Mitgliedsvorteil (Persönlich)			2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	X%
+ Freundschaftsbonus Direkt		bis zu	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
+ Freundschaftsbonus Indirekt		bis zu	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
= Mitgliedsvorteil (Gesamt)			3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	X%

* Alle %-Angaben beziehen sich auf den Wert, der von einem Mitglied im Rahmen des Lyonesse Treueprogramms getätigten Einkäufe oder auf verbindliche Bestellungen von Gutscheinen geleistete

Anzahlungen.

5.) Gutscheinanzahlungen und Premium-Mitgliedschaft

5.1. Neben der Tätigkeit von Einkäufen im Rahmen des Lyonesse Treueprogramms kann das Mitglied Treuevorteile generieren, indem es Originalgutscheine bzw. Gift-Cards verbindlich bestellt und hierauf eine Anzahlung leistet. Die Anzahlung wird in diesem Fall in gleicher Höhe auch als Gutschrift im Sinne obiger Ziffer 4.2. auf dem persönlichen Treuekonto des Mitglieds gutgeschrieben. Auf die Anzahlung fällt aber kein Cashback-Vorteil oder Freundschaftsbonus an.

5.2. Das Mitglied hat die Möglichkeit, Originalgutscheine bzw. Gift-Cards verbindlich zu bestellen und darauf Anzahlungen zu leisten. Die Anzahlung hat dabei mindestens dem jeweiligen prozentualen Mitgliedsvorteil (bestehend aus Cashback, prozentualen Buchungswert für Treuevorteile) des vom Mitglied ausgewählten Partnerunternehmens zu entsprechen. Ein Anspruch auf Rückzahlung der Anzahlung besteht vorbehaltlich Ziffer 9. der ZAGB, Ziffer 6. der AGB und der Möglichkeit von der Re-Cash Funktion Gebrauch zu machen (gemäß Ziffer 7.5. der ZAGB) nicht.

5.3. Getätigte Anzahlungen auf bestellte Originalgutscheine bzw. Gift-Cards verfallen nicht. Bis zum Zeitpunkt der vollständigen Bezahlung der bestellten Originalgutscheine bzw. Gift-Cards kann das Partnerunternehmen jederzeit gewechselt werden. Dadurch können sich aber die Mitgliedsvorteile ändern, da diese je nach Partnerunternehmen unterschiedlich sind, vgl. Ziffer 4.3.

5.4. Das Mitglied kann Premium-Mitglied werden, wenn eine der folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

a) vollständig bezahlte (und gebuchte) Einkäufe mittels Cashback Card, Gutscheinen und/oder Online Shopping in Höhe von € 20.000 innerhalb eines beliebigen 12-Monatszeitraums.

b) Beträge, die bis zur Erreichung des Gesamtvolumens von € 20.000 gemäß Ziffer 5.4. a) fehlen, können durch geleistete (und verbuchte) Anzahlungen auf Originalgutscheine bzw. Gift-Cards ausgeglichen werden, wobei der Zahlungsbetrag mit zehn zu multiplizieren ist (eine Anzahlung von € 1.000 entspricht damit z.B. einem Einkaufsvolumen von € 10.000).

c) Geleistete (und verbuchte) Anzahlungen auf Originalgutscheine bzw. Gift-Cards in Höhe von € 2.000 (Premium-Gutschein-Anzahlung).

5.5. Gutschein-Anzahlungen sind bis zu € 1.950 zulässig, wenn das Mitglied zeitgleich mit der Gutschein-Anzahlung Gutscheineinkäufe im Wert von mindestens € 200 selbst tätigt. Anzahlungen in Höhe von € 2.000 sind nur zulässig, wenn das Mitglied zeitgleich mit der Gutschein-Anzahlung Gutscheineinkäufe im Wert von mindestens € 500 selbst tätigt. Hat ein Mitglied Anzahlungen von € 2.000 geleistet, sind weitere Anzahlungen nur insoweit möglich, als das Mitglied den Zahlungsbetrag übersteigende Eigeneinkäufe getätigt hat. Ausgenommen von sämtlichen Beschränkungen dieser Ziffer 5.5. sind Mitglieder, die das Lioness Treueprogramm nachweislich im Rahmen ihrer unternehmerischen Tätigkeit nutzen.

5.6. Premium-Mitglieder erhalten zusätzliche Service-Unterstützung im Lioness Treueprogramm (Cashback Card Gold, Cashback Magazine u.a.).

6.) Verrechnungskategorien, Verrechnungseinheiten, Verbuchung

6.1. Die Gutschriften im Sinne der Ziffer 4.2. (auch Buchungswerte genannt) werden auf dem persönlichen Treuekonto des Mitglieds gutgeschrieben. Mit den gesammelten Buchungswerten kann das Mitglied Einheiten in verschiedenen Verrechnungskategorien (VK) wie folgt bilden:

Einheit/Buchungswert (in Euro)					
Verrechnungskategorie	I	II	III	IV	V
Buchungswert	50	150	400	1.200	4.000
Einheit	50	150	400	1.200	4.000

Ab Erreichen des für die Einheit erforderlichen Buchungswertes der entsprechenden Verrechnungskategorie wird eine entsprechende Einheit zu Gunsten des Mitglieds auf dessen Treuekonto gebucht.

6.2. Die Verbuchung der Einheit erfolgt entsprechend dem oben unter Ziffer 4.4. beschriebenen binären Verrechnungsprogramm, d.h. um auf die zur Erlangung von erweiterten Mitgliedsvorteilen nach Ziffer 7. erforderliche Anzahl von Einheiten zu kommen, sind stets zwei Stränge (oben/unten) mit Einheiten zu befüllen: 35/35 in der Verrechnungskategorie I, 30/30 in der Verrechnungskategorie II und 25/25 in den Verrechnungskategorien III – V. Einheiten aus Eigeneinkäufen gemäß Ziffer 4.2. kann das Mitglied beliebig auf den oberen oder unteren Teil des binären Verrechnungsprogramms verteilen. Einheiten aus der Lifeline gemäß Ziffer 4.4. werden jeweils in dem Strang gebucht, auf dessen Seite sich das geworbene Mitglied befindet.

6.3. Die Buchung der Einheiten auf Grundlage der gesammelten Buchwerte erfolgt wöchentlich. Wenn das Mitglied im Online Office keine andere Auswahl trifft, werden die Gutschriften in Einheiten der VK I umgewandelt. Nach der wöchentlichen Verrechnung der erweiterten Mitgliedsvorteile können gebuchte Einheiten nicht mehr verändert werden.

7.) Erweiterte Mitgliedsvorteile

7.1. Im Rahmen des Lioness Treueprogramms kann das Mitglied die in dieser Ziffer 7. beschriebenen erweiterten Mitgliedsvorteile erhalten, sofern das Mitglied die jeweils genannten Voraussetzungen erfüllt.

Die Berechnung sämtlicher erweiterten Mitgliedsvorteile erfolgt wöchentlich unter Berücksichtigung aller gebuchten relevanten Einheiten.

7.2. Treueprämie: Für gebuchte Einheiten erhält das Mitglied eine Treueprämie. Sobald im persönlichen Verrechnungsprogramm des Mitglieds insgesamt Einheiten in vorgegebener Anzahl (siehe nachfolgende Tabelle) gebucht sind, erhält das Mitglied die in nachfolgender Tabelle bezifferten Treueprämien, sofern zu diesem Zeitpunkt zumindest eine Einheit in der Verrechnungskategorie I bei vier direkt vom Mitglied empfohlenen anderen Mitgliedern gebucht ist:

Treueprämie je Verrechnungskategorie (in Euro)								
Verrechnungs- kategorie (VK)	Anzahl der gebuchten Einheiten (oben/unten) nach einer gebuchten Einheit des Mitglieds							
	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	72,00	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	-	-

Treueprämien werden gemäß Ziffer 7.4. der AGB an das Mitglied ausbezahlt.

7.3. Treuebonus: Für Einheiten, die auf eine Ersteinheit aus vom Mitglied selbst getätigten Eigeneinkäufen (nicht aus anbezahlten Bestellungen) gebucht werden, erhält das Mitglied zusätzlich zur Treueprämie einen Treuebonus. Sobald im persönlichen Treueprogramm des Mitglieds insgesamt Einheiten in vorgegebener Anzahl (siehe nachfolgende Tabelle) gebucht sind, erhält das Mitglied den in nachfolgender Tabelle bezifferten Treuebonus:

Treuebonus je Verrechnungskategorie (in Euro)								
Verrechnungs- kategorie (VK)	Anzahl der gebuchten Einheiten (oben/unten) nach einer gebuchten Einheit des Mitglieds							
	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	-	-

Treueboni werden gemäß Ziffer 7.4. der AGB an das Mitglied ausbezahlt.

7.4. Treuegutschrift: Für Einheiten, die auf eine Ersteinheit aus vom Mitglied selbst anbezahlten Bestellungen (nicht aus Einkäufen) gebucht werden, erhält das Mitglied eine Treuegutschrift. Sobald im persönlichen Treueprogramm des Mitglieds insgesamt Einheiten in vorgegebener Anzahl (siehe nachfolgende Tabelle) gebucht sind, erhält das Mitglied die in nachfolgender Tabelle bezifferte Treuegutschrift.

Die Treuegutschrift setzt nicht voraus, dass zu Gunsten vom Mitglied empfohlener Mitglieder bereits Einheiten gebucht wurden.

Treuebonus je Verrechnungskategorie (in Euro)								
Verrechnungs- kategorie (VK)	Anzahl der gebuchten Einheiten (oben/unten) nach einer gebuchten Einheit des Mitglieds							
	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	-	-

Treuegutschriften werden nicht an das Mitglied ausbezahlt, sondern können in Form von Gutscheinen für Einkäufe bei Lyoness Partnerunternehmen verwendet werden.

7.5. Re-Cash: Das Mitglied kann geleistete Anzahlungen zurückerlangen, indem aus Eigeneinkäufen (unter Verwendung von Gutscheinen, der Cashback Card und im Wege des Online Shopping gemäß Ziffer 4. der AGB) resultierende Gutschriften umgewandelt werden (Re-Cash). Wählt das Mitglied die Re-Cash Funktion, fließen Gutschriften aus den Eigeneinkäufen des Mitglieds nicht auf das persönliche Treuekonto zur Berechnung von Treuevorteilen, sondern werden an das Mitglied gemäß Ziffer 7.4. der AGB ausbezahlt, maximal jedoch bis zur Höhe der geleisteten Anzahlung. Die Rechte des Mitglieds zu Teil- und Aufzahlungen gemäß Ziffern 5.4. und 5.5. der AGB bleiben unberührt.

7.6. Partnerprämie: Auf Treueprämien, die direkt vom Empfehlungsgeber empfohlene Mitglieder und von diesen direkt empfohlene Mitglieder gemäß Ziffer 7.1. erhalten, erhält der Empfehlungsgeber eine

Partnerprämie. Die Partnerprämie beträgt 18,75% der Treueprämien direkt geworbener Mitglieder bzw. 6,25% der Treueprämien der von diesen geworbenen Mitgliedern. Die Partnerprämie für andere indirekt geworbene Mitglieder fällt nicht an. Der Anspruch auf Partnerprämien besteht nur dann, wenn der Empfehlungsgeber zum Zeitpunkt der Berechnung selbst einen Anspruch auf Treueprämien hat.

7.7. Bonuseinheiten: Wird eine vorgegebene Anzahl von Einheiten derselben Verrechnungskategorie zu Gunsten eines Mitglieds gebucht und ist

das Mitglied zum Zeitpunkt der Berechnung berechtigt, Treueprämien zu erhalten, erhält das Mitglied eine kostenfreie Bonuseinheit der jeweiligen Verrechnungskategorie wie folgt:

Bonuseinheiten je Verrechnungskategorie								
Verrechnungs- kategorie (VK)	Anzahl der gebuchten Einheiten (oben/unten) nach einer gebuchten Einheit des Mitglieds							
	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	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
VK II	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
VK III	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
VK IV	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
VK V	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
Verbuchung	-	Kontinental	Mitglied	National	Kontinental	-	-	-

Die Bonuseinheiten werden im Treueprogramm des Mitglieds gutgeschrieben und für Treueprämien, weitere Bonuseinheiten und Einheiten-Umbuchungen gemäß nachfolgender Ziffer 7.8. berücksichtigt, nicht jedoch für Treueboni, Treuegutschriften, Volumenprämie und Volumenbonus. Die Bonuseinheiten werden Ihnen stets in Ihrem persönlichen Treueprogramm gutgeschrieben. Zusätzlich werden die Bonuseinheiten gemäß obiger Tabelle auch im kontinentalen oder nationalen Treueprogramm zu Gunsten des Mitglieds gebucht werden, woraus ausschließlich weitere Vorteile entstehen.

7.8. Einheitenumbuchung: Sobald das Mitglied die gemäß nachfolgender Tabelle erforderlichen Einheiten in der jeweiligen VK erreicht hat, erhält es eine kostenfreie duplizierte Einheit in der nächst höheren VK, sofern es selbst berechtigt ist Treueprämien zu erhalten (Einheitenumbuchung). Für diese Einheit kann das Mitglied Treueprämien, Bonuseinheiten und weitere duplizierte Einheiten erhalten, jedoch keinen Treuebonus, keine Treuegutschrift, keine Volumenprämie und keinen Volumenbonus. Entsteht bei einem anderen Mitglied der Lifeline des Mitglieds eine solche duplizierte Einheit durch Einheitenumbuchung, so wird diese dem Mitglied ebenso gutgeschrieben, siehe Ziffer 4.4.

Bonuseinheiten je Verrechnungskategorie								
Verrechnungs- kategorie (VK)	Anzahl der gebuchten Einheiten (oben/unten) nach einer gebuchten Einheit des Mitglieds							
	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	-	-	-	-	-	-	-	Einheiten-Umbuchung
VK II	-	-	-	-	-	-	Einheiten-Umbuchung	-
VK III	-	-	-	-	-	Einheiten-Umbuchung	-	-
VK IV	-	-	-	-	-	Einheiten-Umbuchung	-	-
VK V	-	-	-	-	-	-	-	-
Verbuchung	-	-	-	-	-	Mitglied	Mitglied	Mitglied

7.9. Volumenprämien: Für gebuchte Einheiten des gesamten Einkaufsnetzwerks des Mitglieds, d.h. sämtlicher direkt und indirekt geworbener Mitglieder, also der Lifeline, erhält jedes Mitglied Volumenprämien, sofern es mindestens das Karriere-Level 1 (siehe nachfolgend Ziffern 7.9.1. bis 7.9.4.) erreicht hat und die für das jeweilige Karriere-Level für die Volumenprämie erforderlichen Punkte in einem Produktionsmonat gemäß Ziffer 7.9.5. erwirtschaftet hat. Ein Produktionsmonat entspricht in etwa dem Kalendermonat und weicht nur aus system- und abrechnungstechnischen Gründen geringfügig davon ab. Die jeweils konkreten Daten der Produktionsmonate werden vor jedem Kalenderjahr unter www.lyoness.at im Login-Bereich veröffentlicht (nachfolgend „Produktionsmonat“ genannt). Basis zur Berechnung der Volumenprämien bilden die gebuchten Einheiten, die wie folgt in Punkte umgerechnet werden.

Punkt(e) je gebuchter Einheit					
Verrechnungskategorie	I	II	III	IV	V
Einheit (in Euro)	50	150	400	1.200	4.000
= Punkt(e)	1	3	8	24	80

7.9.1. Karriere-Level: Um ein Karriere-Level zu erreichen, ist in einem Produktionsmonat eine Qualifikation und im darauffolgenden Produktionsmonat eine Bestätigung erforderlich. Für die Qualifikation sowie auch die Bestätigung gilt es die benötigten Gesamtpunkte eines Karriere-Levels unter Berücksichtigung der 50%-Regel (siehe Ziffer 7.9.3.) innerhalb eines Produktionsmonats zu erreichen. Bei Bestätigung des Karriere-Levels 1 gilt dieser für die darauffolgenden zwölf Produktionsmonate, ab bestätigtem Karriere-Level 2 für die darauffolgenden sechs Produktionsmonate. Wird ein Mitglied innerhalb eines Produktionsmonats zum Premium-Mitglied, gilt dieses als Bestätigung des Karriere-Levels

1 auch bereits für den laufenden Produktionsmonat und für die Dauer des jeweiligen Karriere-Levels. Bei erstmaligem Erreichen eines Karriere-Levels erhält das Mitglied ein Willkommenspräsent.

7.9.2. Verlängerung des Karriere-Levels: Wird im Geltungszeitraum eines Karriere-Levels mindestens einmal das Karriere-Level wieder bestätigt, verlängert sich der Geltungszeitraum automatisch um weitere zwölf bzw. sechs Produktionsmonate. Wird die Verlängerung des Karriere-Levels nicht erreicht, gilt das darunterliegende Karriere-Level als bestätigt.

7.9.3. 50%-Regel: Für Qualifikation, Bestätigung oder Verlängerung eines Karriere-Levels werden max. 50 % der Punkte eines direkt geworbenen Mitglieds und dessen Lifeline (direkte Linie) gewertet, d.h. das Mitglied muss über mindestens zwei direkte Linien verfügen (z.B.: Karriere-Level 3 = 500 benötigte Gesamtpunkte; zur Erreichung dieses Karriere-Levels werden maximal 250 Punkte pro direkter Linie gewertet).

7.9.4. Perfektion des Karriere-Levels: Werden nach Bestätigung eines der Karriere-Levels 4 bis 8 innerhalb eines Produktionsmonats mindestens fünf direkte Linien in den in nachfolgender Tabelle vorgegebenen Karriere-Levels bestätigt, gilt das jeweilige Karriere-Level des Mitglieds als perfektioniert. Somit entsteht ein unbefristeter Anspruch auf das perfektionierte Karriere-Level.

Perfektion des Karriere-Level								
Karriere-Level	1	2	3	4	5	6	7	8
1 Direkte Linie in Karriere-Level	-	-	-	3	4	5	6	7
1 Direkte Linie in Karriere-Level	-	-	-	3	4	5	6	7
1 Direkte Linie in Karriere-Level	-	-	-	2	3	4	5	6
1 Direkte Linie in Karriere-Level	-	-	-	2	3	4	5	6
1 Direkte Linie in Karriere-Level	-	-	-	1	2	3	4	5
= Perfektioniertes Karriere-Level								

7.9.5. Volumenprämieberechnung: Alle in einem Produktionsmonat gebuchten Einheiten der Lifeline des Mitglieds werden gemäß Ziffer 7.9. in Punkte umgerechnet und addiert. Von dieser Punktezahl werden die Gesamtpunkte der anderen Mitglieder aus der Lifeline des Mitglieds, die ebenfalls mindestens das Karriere-Level 1 erreicht haben, abgezogen (nachfolgend die „Gesamtpunkte“). Sofern die Gesamtpunkte des Mitglieds mindestens der für das jeweilige Karriere-Level erforderlichen Gesamtpunktzahl entsprechen (siehe nachfolgende Tabelle), werden die Gesamtpunkte mit dem für das jeweils erreichte Karriere-Level geltenden Volumenprämiensatz (siehe nachfolgende Tabelle) multipliziert und dem Mitglied als Volumenprämie gemäß Ziffer 7.4. der AGB ausbezahlt.

Volumenprämien je Karriere-Level (in Euro)								
Karriere-Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Benötigte Gesamtpunkte	100	200	500	1.200	3.000	8.000	20.000	50.000
Volumenprämiensatz	€ 1,250	€ 1,625	€ 1,875	€ 2,125	€ 2,375	€ 2,625	€ 2,875	€ 3,125

Beispiel: Erreicht ein Mitglied mit Karriere-Level 3 eine Gesamtpunktzahl von 400 Punkten, erhält es keine Volumenprämie, da die erforderliche Gesamtpunktzahl nicht erreicht wurde. Erreicht ein Mitglied mit Karriere-Level 3 eine Gesamtpunktzahl von 600, beträgt die Volumenprämie 600 Punkte mal 1,875 Euro = 1.125,00 Euro.

7.10. Volumenbonus: Für in der Lifeline des Mitglieds gebuchte Einheiten erhält das Mitglied einen Volumenbonus, sofern es mindestens das Karriere-Level 2 erreicht hat und die für das jeweilige Karriere-Level für den Volumenbonus erforderlichen Punkte vollständig in einem Produktionsmonat erwirtschaftet hat. Das geltende Karriere-Level wird gemäß Ziffern 7.9.1. bis 7.9.4. bestimmt. Der Volumenbonus und die erforderlichen Gesamtpunkte ergeben sich aus folgender Tabelle:

Volumenbonus je Karriere-Level (in Euro)								
Karriere-Level	1	2	3	4	5	6	7	8
Benötigte Gesamtpunkte	100	200	500	1.200	3.000	8.000	20.000	50.000
Volumenprämiensatz		200,00	500,00	1.200,00	3.000,00	8.000,00	20.000,00	50.000,00

7.11. Die Abrechnung sämtlicher Mitgliedsvorteile erfolgt ausschließlich über das Online Office des Mitglieds, das über den Login-Bereich von www.lyoness.at gemäß Ziffer 8. der AGB zugänglich ist.

8.) Beendigung des Vertragsverhältnisses durch das Mitglied

8.1. Ziffer 13. der AGB bleibt unberührt, wobei für den Umgang mit erweiterten Mitgliedsvorteilen im Fall der Kündigung durch das Mitglied die nachfolgenden Regelungen dieser Ziffer 8. gelten. Bei einer Beendigung nach Ziffer 13. der AGB entfallen auch die in diesen ZAGB vereinbarten Rechte und Pflichten. 8.2. Die bereits ausbezahlten erweiterten Mitgliedsvorteile verbleiben beim Mitglied und die zum Beendigungszeitpunkt auf dem Einkaufskonto gutgeschriebenen erweiterten Mitgliedsvorteile bzw. dem Grunde nach vollständig verdienten erweiterten Mitgliedsvorteile werden an das Mitglied vollständig ausbezahlt mit Ausnahme der erreichten Treuegutschriften gemäß Ziffer 7.4., für die das Mitglied Gutscheine von Partnerunternehmen erhält.

8.3. Die dem Mitglied in seinem persönlichen Treueprogramm gutgeschriebenen Einheiten, die das Mitglied durch eigene Einkäufe oder Anzahlungen oder durch in seiner Lifeline gebuchte Einheiten erworben hat, verfallen mit Vertragsbeendigung durch das Mitglied.

8.4. Hat das Mitglied einen Gutschein bestellt und darauf eine Anzahlung geleistet, bleibt die Bestellung samt Anzahlung zu seinen Gunsten auch bei einer Kündigung der Mitgliedschaft bestehen. Das Mitglied hat durch die Kündigung kein Recht von der Gutscheinbestellung zurückzutreten und die darauf geleistete Anzahlung zurückzuverlangen. Die gesetzlichen Rücktrittsrechte und Ziffer 6. der AGB bleiben unberührt. Das Mitglied hat jederzeit die Möglichkeit, die bis zum vollen Gutscheinbetrag noch fehlende Aufzahlung zu leisten. In diesem Fall erhält das Mitglied den Gutschein nach Erhalt der Aufzahlung. Ferner kann das Mitglied die Anzahlung mittels der Re-Cash-Funktion gemäß Ziffer 7.5. zurückerlangen.

8.5. Alternativ hat das Mitglied zudem die Möglichkeit, geleistete Anzahlungen sowie die hierauf gebuchten Einheiten unter Verwendung des von Lyonesse zu beziehenden Formulars „Einheitenverkauf“ mit Ausnahme von Bonuseinheiten oder duplizierte Einheiten (aus Einheitenumbuchungen) an ein anderes Mitglied desselben Empfehlungsgebers zu veräußern. Für den Verkauf an andere Mitglieder hat das Mitglied die Zustimmung von Lyonesse einzuholen, die Lyonesse nur aus wichtigem Grund verweigern darf. Nach Nachweis des Vertragsschlusses gegenüber Lyonesse und sofern Lyonesse nicht von seinem Vorkaufsrecht gemäß Ziffer 8.6. Gebrauch macht, tritt der Erwerber in die Vertragsposition des Mitglieds ein, sodass dem Mitglied keine Ansprüche aus den verkauften Einheiten gegenüber Lyonesse mehr zustehen. Lyonesse wird das Mitglied bei der Identifizierung möglicher Erwerber angemessen unterstützen.

8.6. Im Falle eines beabsichtigten Einheitenverkaufes gemäß Ziffer 8.5. besteht ein Vorkaufsrecht zugunsten von Lyonesse. Der Einheitenverkauf findet daher auf Grundlage des von Lyonesse zu beziehenden Formulars „Einheitenverkauf“ unter der aufschiebenden Bedingung statt, dass Lyonesse von seinem Vorkaufsrecht keinen Gebrauch macht. Das verkaufende Mitglied ist verpflichtet, das von ihm und dem Erwerber unterzeichnete Formular bei Lyonesse einzureichen. Geht dem Mitglied keine Erklärung seitens Lyonesse innerhalb von zehn Werktagen nach Zugang des Formulars bei Lyonesse zu, so gilt dies als Zustimmung von Lyonesse zum Verkauf und als Nichtausübung des Vorkaufsrechtes.

8.7. Von einer Kündigung und einem etwaigen Verkauf von Einheiten gemäß Ziffer 8.5. und 8.6. bleibt die bestehende Empfehlungslinie unberührt. Eine Veräußerung von Einheiten gemäß Ziffer 8.5. und 8.6. verändert den Ort der Verbuchung (Platzierung) existierender Einheiten im Verrechnungsprogramm nicht. Das kaufende Mitglied tritt in die Vertragsposition des verkaufenden Mitglieds mit sämtlichen nach Ziffer 8.5. und 8.6. verkauften Rechten und Pflichten ein, wie diese zum Zeitpunkt des Eintreffens des Kaufvertrages bei Lyonesse bestanden haben.

8.8. Das Mitglied ist nicht berechtigt, seine aus dem Vertragsverhältnis resultierenden Rechte ohne vorherige Zustimmung von Lyonesse an dritte Personen abzutreten.

8.9. Hat ein Mitglied das Vertragsverhältnis zu Lyonesse gekündigt und erfolgt eine neuerliche Registrierung dieses Mitglieds innerhalb von einem Jahr, so erfolgt seine Registrierung ausschließlich zu Gunsten

des letzten Empfehlungsgebers aus dem aufgekündigten Vertragsverhältnis. Ist ein Mitglied durch Kündigung ausgeschieden, verfällt die Berechtigung, aus Einkäufen der Lifeline des Mitglieds erweiterte Mitgliedsvorteile zu erhalten. Bei einer Neuregistrierung stehen dem Mitglied keine Rechte wegen der ehemaligen Mitgliedschaft, insbesondere nicht wegen Einkäufen der ehemaligen Lifeline, zu.

...

Insoweit steht der Sachverhalt unbestritten fest.

Mit der vorliegenden Klage begehrt der Kläger von der Beklagten EUR 13.772,90 s.A., und er brachte dazu vor, er habe insgesamt EUR 16.800,00 im Rahmen von "Business- bzw. Premium-Paketen" und eines "Länderpakets" an die Beklagte bezahlt, wobei die Beklagte diese Zahlungen pro forma als Anzahlungen auf Gutscheinbestellungen bezeichnet habe. Die Beklagte erwecke den Anschein, eine Einkaufsgemeinschaft zu betreiben. In Wirklichkeit handle es sich bei den Zahlungen des Klägers um eine Kapitalanlage mit Gewinnzusage. Die Beklagte habe suggeriert, dass der Kläger im Rahmen eines "Premium-Pakets" mit einem Einsatz von EUR 2.000,00 ein Kapital von EUR 16.752,00 erwirtschaften könne. Es sei verschwiegen worden, dass die Anzahlungen nicht rückforderbar seien. Beim Geschäftsmodell der Beklagten handle es sich um ein unzulässiges Schneeballsystem. Die Allgemeinen Ge-

schäftsbedingungen der Beklagten seien nichtig, da sie sowohl objektiv ungewöhnliche als auch sittenwidrige und gröblich benachteiligende Klauseln enthalten. Eine Umstellung, dass dem Vertragsverhältnis die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness Mitglieder 2014 und die Lyconet-Vereinbarung 2014 zugrunde gelegt werden, sei nicht wirksam erfolgt. Der Kläger, der im Verhältnis zur Beklagten Verbraucher sei, erkläre die vorzeitige Vertragsauflösung aus wichtigem Grund sowie hilfsweise die Aufkündigung des Vertragsverhältnisses. Bei Abzug der erhaltenen Vergütungen von EUR 3.027,10 von den geleisteten Einzahlungen errechne sich der Klagsbetrag mit EUR 13.772,90.

Die Beklagte hat die Unzulässigkeit des Rechtsweges sowie die mangelnde internationale Unzuständigkeit und die mangelnde örtliche Zuständigkeit des Bezirksgerichtes Feldkirch eingewendet, im Übrigen bestritten, kostenpflichtige Klagsabweisung beantragt und einer allenfalls zu Recht bestehenden Klagsforderung EUR 200,00 kompensando eingewendet. Dazu wurde zusammengefasst vorgebracht, beim Kläger handle es sich im Verhältnis zur Beklagten um einen Unternehmer. Dem Vertragsverhältnis seien die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness Mitglieder 2014 und die Lyconet-Vereinbarung 2014 einvernehmlich zugrunde gelegt worden. Das "Business-Paket" sei nicht als Vorauszahlung gem. § 27 KSchG zu qualifizieren. Beim Geschäftsmodell der Beklagten handle es sich um eine Einkaufsgemeinschaft. Die Partnerunternehmen würden für die Vermittlung neuer Kunden Provisionen an die Beklagte bezahlen, aus denen die den Mitgliedern gewährten Vergütungen finanziert würden. Einen geringen Teil der Vermittlungsprovision behalte die Beklagte für sich. Die Mitglieder könnten auch Anzahlungen auf Gutscheine leisten, welche sie jedoch erst nach Bezahlung des gesamten Wertes erhalten würden. Dies sei dann sinnvoll, wenn der Kunde in naher Zukunft Einkäufe plane, da der Restbetrag des Gutscheins von Kunden in Form der Vergütungen erwirtschaftet werden könne. Es liege weder ein Schneeballsystem noch ein Fall des Fernabsatzes vor. Die dem Vertragsverhältnis zugrunde liegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen seien weder irreführend noch sittenwidrig.

Der Kläger hat bestritten.

Beweis wurde aufgenommen durch Anzahlungsbestätigungen, Auszahlungsübersicht, Urteile, AGB 2012, ZAGB 2012, Werbebroschüre, Gewinnübersicht, Prospekt, Buchungsaktion Indien, AGB 2014, Lyconet-Vereinbarung 2014, AGB-History, Gutschein Muster, Dokumentation des Umstiegsprozesses, Bestellformular Gutschein, Gutachten, Einvernahme der Zeugen [REDACTED] und [REDACTED] sowie durch Vernehmung des Klägers. Auf die Einvernahme der Beklagten ist verzichtet worden.

Folgender Sachverhalt steht fest:

Kunden der Beklagten können Mitgliedsvorteile auch dadurch erlangen, dass sie bei den Partnerunternehmen der Beklagten mit Gutscheinen einkaufen. Diese werden von den Partnerunternehmen ausgestellt und können bei der Beklagten oder bei Gutscheinverkaufsstellen erworben werden. Das Bestellformular muss per Post, Fax oder per E-Mail bei der österreichische Tochtergesellschaft der Beklagten in Graz übermittelt werden. Die Gutscheine werden von der Beklagten an die Kunden versandt. Der Kunde kann wählen, ob er den Gutschein sofort zur Gänze bezahlt oder nur eine Gutscheinzahlung leistet. Die Höhe der Anzahlung hängt vom jeweiligen Mitgliedsvorteil ab, den das Partnerunternehmen beim Einkauf gewährt. Der Vorteil der Anzahlung liegt darin, dass der offene Restbetrag auch durch Rückvergütungen aus Einkäufen bei Partnerunternehmen finanziert werden kann. Erst wenn der gesamte Betrag an die Beklagte bezahlt oder durch Vergütungen gedeckt wurde, erhält der Kunde den Gutschein von der Beklagten ausgefolgt. Eine allfällige „Refundierung“ der Anzahlung erfolgt allein durch Gegenrechnung mit Rückvergütungen aus getätigten Einkäufen des Kunden oder der von ihm geworbenen Kunden bei Partnerunternehmen.

Weiters besteht für Kunden die Möglichkeit bei der Beklagten ein sogenanntes „Business-“ oder auch „Premiumpaket“ zu erwerben, wodurch das jeweilige Mitglied zum „Business-“ oder auch „Premiumkunden“ wird. Während als Normalkunde bereits Anzahlungen ab EUR 50,00 getätigt werden können, sind im „Businesspaket“ Anzahlungen erst ab EUR 2.000,00 möglich. Ein Kunde wird „Businesskunde“, sobald er in einem Kalenderjahr ein Einkaufsvolumen von € 20.000,-- erreicht oder Gutscheine eines Partnerunternehmens im Wert von € 20.000,-- bestellt und dabei die Anzahlungsmöglichkeit in Anspruch nimmt.

Neben dem „Businesspaket“ bietet die klagende Partei ihren Kunden auch sogenannte „Länderpakete“ an, bei denen „Businesskunden“ die Möglichkeit eröffnet wird, etwa in Indien oder den USA nach Einführung des Geschäftsmodells der beklagten Partei am Einkaufsvolumen der dortigen Kunden zu partizipieren und durch den Erwerb eines solchen Pakets ein passives Einkommen zu erzielen.

■■■■■ hat seinen Cousin ■■■■■ den Kläger, darauf angesprochen, dass er bereits Mitglied bei der beklagten Partei ist und die Mitgliedschaft Vorteile bringt. Einerseits hat ■■■■■ ausgeführt, dass man als Mitglied der beklagten Partei eine Einkaufskarte für verschiedene Unternehmen bekommt, mit denen die beklagte Partei bereits im Voraus Rabatte für Einkäufe der Mitglieder vereinbart habe. Sofern Einkäufe getätigt werden, bekomme man einen Teil dieser Rabatte zurückbezahlt. Als weiteren Vorteil einer Mitgliedschaft bei der beklagten Partei hat ■■■■■ erklärt, dass es möglich ist, bei der beklagten Partei verschiedene „Business-Pakete“ zu erwerben. Dazu hat er erklärt, dass mit einer Einzahlung von EUR 2.000,00 in ein bis zwei Jahren eine Rendite von EUR 16.572,00

erzielt werden kann. Er hat schließlich mitgeteilt, dass es dazu erforderlich ist, 4 weitere Mitglieder für die Beklagte zu werben.

██████ hatte eine Broschüre der Beklagten mit, aus welcher eine Anmeldung als Mitglied bei der Beklagten herausgetrennt werden konnte und die mit einer provisorischen Mitgliedskarte bei der Beklagten versehen war.

Die Broschüre hat auch nachstehendes Werbeblatt der Beklagten enthalten (Beilage F):

Die richtige Wahl für Ihre Einkäufe

Business Paket Ihre Vorteile:

- Kostenfreie Anmeldung
- Internetoffice, SMS Service
- Kostenfreies Willkommenspaket

LYONESS CashbackCard Gold

- Verdienst in die gesamte Lifeline

(Karriere Stufe 1)

€ 16.572

Anzahlung

€ 2.000 inkl. Systemprovision

- Nach vollständiger Erwirtschaftung

€ 16.572

Der Kläger hat noch im Zuge des Gesprächs mit [REDACTED] das Anmeldeformular herausgetrennt und ausgefüllt. Er hat das Anmeldeformular in weiterer Folge per Telefax an die im Anmeldeformular vorgesehene Adresse der Beklagten in Graz übermittelt.

Zum damaligen Zeitpunkt war der Kläger ohne Beschäftigung. Er hat damals kein Unternehmen betrieben sondern er hat sich überlegt, ob er eine neue Beschäftigung suchen oder ob er sich selbständig machen soll. Erst im Jahr 2011 hat der Kläger das Unternehmen FB Edelmetalle GmbH gegründet, dessen Geschäftsführer und Gesellschafter er ist.

Der Kläger hat von der Beklagten eine Einkaufskarte erhalten. Der Karte war auch eine Liste mit jenen Firmen angeschlossen, mit welcher die Beklagte entsprechende Vereinbarungen für Rabatte abgeschlossen hatte.

Der Kläger hat einige Tage nach Beginn seiner Mitgliedschaft mit [REDACTED] einen Vortrag in Dornbirn besucht, der von Herrn [REDACTED] veranstaltet wurde, welcher in Dornbirn das Lokal „Bogad“ betreibt. Bei dieser Präsentation waren ca 70 bis 80 Personen anwesend.

Zunächst wurde mitgeteilt, dass man mit der Karte der Beklagten günstiger einkaufen kann.

Dann wurde das System näher erläutert, wie es zu einer Rendite von EUR 16.572,00 kommt. Es war davon die Rede, dass vier weitere Mitglieder geworben werden müssen und man umso schneller nach oben steigt je mehr Mitglieder für die beklagte Partei angeworben werden .

Der Kläger hat die Ausführungen so verstanden, dass es sich bei Herrn [REDACTED] nicht um einen Mitarbeiter sondern um ein Mitglied der Beklagten handelt, der in der Struktur der Beklagten schon sehr hoch ist und dass Herr [REDACTED] unter sich schon ca. 200 bis 300 Mitglieder in der Struktur hat. Dabei hat es sich u.a.um [REDACTED] und auch um den Kläger gehandelt.

Schließlich ist von Herrn [REDACTED] erläutert worden, dass ein neuer Markt in den USA

dazukomme und dafür Länderpakete erworben werden können. Dies funktioniert in der Weise, dass die Beklagte dort eine entsprechende Struktur aufbaue, die von den Mitgliedern der Beklagten in diesem Land getätigten Einkäufe jeweils dem Erwerber eines Pakets als übergeordnete Person zugeordnet werden und der Erwerber eines Länderpakets dadurch in der jeweiligen Struktur besonders schnell hochsteige. Der Kläger hat die Ausführungen so verstanden, dass der Kauf eines Länderpakets nicht dazu dient, in diesem Land entsprechende Einkäufe zu tätigen sondern ausschließlich dazu dienen soll, so schnell wie möglich eine möglichst hohe Rendite zu erzielen, ohne neue Mitglieder anwerben zu müssen.

Nach dieser Präsentation hat der Kläger bei der Beklagten 5 Gutscheine zum Gesamtbetrag von EUR 144.000,00, dann einen Gutschein zu EUR 24.00,00, in weiterer Folge wieder 5 Gutscheine zum Gesamtbetrag von EUR 144.000,00 und schließlich wieder einen Gutschein zu EUR 24.00,00 bestellt. Er hat dazu jeweils von ihm ausgefüllte Formulare, welche er von der Beklagten erhalten hat, per Telefax an die Adresse der Beklagten in Graz übermittelt. Sämtliche dafür geforderten Anzahlungen (mindestens 5% des Kaufpreises) von EUR 7.200,00 für die erste Bestellung, von EUR 1.200,00 für die zweite Bestellung, von EUR 7.200,00 für die dritte Bestellung und von EUR 1.200,00 für die vierte Bestellung wurden vom Kläger noch vor dem 25.05.2010 an die Beklagte bezahlt.

Die Gutscheine sind von der Beklagten bislang nicht an den Kläger ausgeliefert worden.

Auf den von der Beklagten dem Kläger übermittelten Gutscheinen war jeweils als Partnerunternehmen die Kika Möbel Handelsgesellschaft m.b.H. angeführt, obschon es sich bei einer Bestellung des Klägers um den Erwerb eines Länderpakets für die USA gehandelt hat.

Es kann nicht festgestellt werden, weshalb auf sämtlichen Gutscheinen die Kika Möbel Handelsgesellschaft m.b.H. angeführt ist und welcher Bestellung des Klägers der Erwerb eines Länderpakets für die USA zugrunde liegt.

Der Kläger wollte die Gutscheine nicht erwerben, um damit Einkäufe zu tätigen, sondern die entsprechenden Gelder in die jeweiligen Business-Pakete zur Erzielung einer hohen Rendite investieren.

Wie im einzelnen die Einzahlungen für die Business-Pakete verwendet werden und wie es zu den angeführten Renditen kommt, war dem Kläger nicht wirklich klar. Er ist davon ausgegangen, dass die Struktur immer größer wird und er von den Einzahlungen der Personen unterhalb seiner Position in der Struktur profitiert.

Der Kläger hat die Mitgliedskarte der Beklagten bei der Firma Kika Möbel Handelsgesellschaft m.b.H. für den Kauf einer Küche für sein Privathaus und andererseits für das

Betanken seines Privat-Pkws verwendet. Die entsprechenden Rechnungsbeträge hat er direkt und ohne Verwendung der von der Beklagten übermittelten Gutscheine an das jeweilige Unternehmen bezahlt.

Der Kläger hat jedenfalls M [REDACTED] [REDACTED] alles Personen aus seinem Bekanntenkreis, seine Mutter [REDACTED] und seinen guten Freund [REDACTED] welcher die Firma [REDACTED] betreibt, als Mitglieder der Beklagten angeworben. .

Er hat weiters [REDACTED] auf eine Mitgliedschaft bei der Beklagten angesprochen, die in weiterer Folge auch Kunden der Beklagten geworden sind, was dem Kläger jedoch nicht bekannt wurde.

[REDACTED] eine gute Freundin der Mutter des Klägers, ist aufgrund der Ansprache des Klägers Mitglied der Beklagten geworden.

Der Kläger hat neben den angeführten Personen auch zwei oder drei Freunde aufgesucht, die jedoch erklärt haben, dass eine Mitgliedschaft bei der Beklagten für sie nicht interessant ist.

Zu den von ihm vorgenommenen Anwerbungen musste der Kläger keine Betriebsmittel organisieren oder einsetzen. Er hat lediglich von [REDACTED] Broschüren besorgt und hat diese an die jeweiligen Personen ausgehändigt.

Der Kläger hat den Erstkontakt zu den von ihm geworbenen Mitgliedern telefonisch vorgenommen. In weiterer Folge sind die jeweiligen Personen entweder zum Kläger nach Hause gekommen oder er hat diese Personen zu Hause aufgesucht.

Den von ihm angeworbenen Mitgliedern hat der Kläger erklärt, dass es sich bei der Beklagten Partei um eine Einkaufsgemeinschaft handelt, bei der man eine Mitgliedskarte erhält, aufgrund derer man bei verschiedenen Partnerfirmen mit einem Rabatt einkaufen kann, der in weiterer Folge von der Beklagten ausbezahlt wird. Er hat auch darauf hingewiesen, dass sich die Anzahl dieser Partnerfirmen immer weiter vergrößert. Schließlich hat er mitgeteilt, dass Voraussetzung für derartige Einkäufe der Erwerb eines Pakets ist. Weitere Ausführungen hat er nicht getätigt, da er sich selbst nicht ausgekannt hat. Er konnte auch weitere dazu gestellte Fragen nicht beantworten sondern er hat die von ihm angeworbenen Personen bei Fragen auf eigene Erkundigungen im Zuge von Veranstaltungen oder im Internet verwiesen.

Den von ihm angeworbenen Mitgliedern hat der Kläger jeweils eine Broschüre ausgehändigt, aus der das Anmeldeformular entnommen werden konnte und in welcher auch das Werbeblatt Beilage ./F enthalten war. Die Broschüren hat er von [REDACTED] erhalten.

Der Kläger war den von ihm geworbenen Personen nicht behilflich, das Anmeldeformular

auszufüllen. Sie haben ihre Anmeldung jeweils selbst an die Beklagte übermittelt.

Die Anwerbungen durch den Kläger sind nie im Zuge des von ihm betriebenen Unternehmens sondern ausschließlich als Privatperson erfolgt. Dabei hat es sich jeweils um Personen aus seinem Bekannten- und Verwandtenkreis gehandelt.

Im Jahr 2015 war es für Mitglieder der Beklagten nicht mehr möglich, auf ihren Account bei der Beklagten zuzugreifen, ohne geänderte Geschäftsbedingungen der Beklagten zu akzeptieren. Bereits einige Zeit vor dem 05.09.2015 ist der Kläger nicht mehr in das Programm der Beklagten eingestiegen. Er hat deswegen nie die Feststellung gemacht, dass ein Einstieg nicht mehr möglich ist, ohne geänderte Geschäftsbedingungen der Beklagten anzunehmen.

Der Kläger wurde mehrfach von Herrn [REDACTED] angerufen, dass er ihm wichtige Informationen geben wolle. Schließlich hat sich der Kläger mit Herrn [REDACTED] am 05.09.2015 im Hotel Martinspark in Dornbirn getroffen, da er aufgrund der zahlreichen Anrufe wissen wollte, was so wichtig ist.

Herr [REDACTED] hat dem Kläger mitgeteilt, dass es über verschiedene positive Neuigkeiten bei der beklagten Partei zu berichten gebe und die Mitgliedschaft bei der Beklagten nach wie vor spannend sei. Er hat erklärt, dass es bei der Beklagten ein neues System gebe und es wichtig sei, auf dieses umzusteigen. Dabei hat er darauf hingewiesen, dass der Kläger doch einige Personen in der Struktur unter sich habe und er die Shopping-Punkte verliere, wenn es nicht zu einem Umstieg in das neue System komme. Bei einem Umstieg habe der Kläger den Vorteil, dass er seine Shopping-Punkte behalte.

Der Kläger hat bei Herrn [REDACTED] nicht nachgefragt, wie die beklagte Partei dazu kommt, ihm die Shopping-Punkte einseitig zu streichen, wenn keine Umstellung auf das neue System erfolgt. .

Der Kläger hat jedoch Herrn [REDACTED] konkret gefragt, ob ihm durch die Umstellung irgendwelche Nachteile oder sonstige Verpflichtungen entstehen. Herr [REDACTED] hat dazu erklärt, dass der Kläger in keinsten Weise Nachteile zu befürchten habe sondern er vielmehr die bisherigen Shopping-Punkte behalte.

Der Kläger hat Herrn [REDACTED] auch konkret gefragt, ob die bisherigen Geschäftsbedingungen der Beklagten bleiben, was dieser bejaht hat. Von neuen Geschäftsbedingungen der Beklagten war im Gespräch nie die Rede. Es wurde auch nicht darüber gesprochen, dass die Umstellung auf das neue System bewirkt, dass der Kläger im System der Beklagten als Unternehmer geführt wird. Der Kläger wurde nicht darauf hingewiesen, dass aufgrund der Umstellung auf das neue System der Gerichtsstand für Streitigkeiten mit der Beklagten in die

Schweiz verlegt wird und eine Schiedsgerichtsklausel vereinbart wird.

Der Kläger hat Herrn [REDACTED] schließlich mitgeteilt, dass er den Umstieg für ihn vornehmen kann, sofern alles beim Alten bleibt und er keine Nachteile sowie anderweitige Verpflichtungen dadurch bekommt.

Herr [REDACTED] hat Daten in seinen Laptop eingegeben, ohne den Kläger darüber zu informieren, was nun konkret oder zusammengefasst Inhalt der jeweiligen Maske ist. Der Kläger ist Herrn [REDACTED] gegenüber gesessen und er habe nicht gesehen was dieser in seinen Laptop eingegeben hat. Er hat keinen Ausdruck erhalten, welche Konsequenzen der Umstieg auf das neue System hat.

Der Kläger hat der von Herrn [REDACTED] angesprochenen Umstellung nur deshalb zugestimmt, da dieser versichert hat, dass der Kläger dadurch keine Nachteile erleidet, alles beim Alten bleibt und es zu keinen neuen Geschäftsbedingungen der Beklagten kommt.

Herr [REDACTED] hat am 05.09.2014 die Umstellung des Klägers auf das System „Lyonet“ der Beklagten bewirkt, dem u.a. die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness Mitglieder 2014“ und die „Lyonet-Vereinbarung 2014“ nachstehenden wesentlichen Inhalts zugrunde liegen (Beilage 1 und 2):

Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness Mitglieder 2014

...

6.4. Von Lyoness versandte Gutscheine sind von der Rückgabe ausgeschlossen und geleistete Zahlungen können grundsätzlich nicht erstattet werden. Dies gilt nicht in den folgenden Fällen:

6.4.1 Lyoness gewährleistet im Rahmen der gesetzlichen Mängelhaftung, dass die vom Mitglied erworbenen Gutscheine eingelöst bzw. zur Erfüllung der Zahlungsverpflichtung aus einem Einkauf bei dem entsprechenden Partnerunternehmen eingesetzt werden können. Sofern dies nicht möglich ist, kann das Mitglied den Gutschein bei Lyoness gegen den Gutschein eines anderen Partnerunternehmens umtauschen (wobei sich aufgrund der unterschiedlichen Vereinbarungen mit den Partnerunternehmen Mitgliedsvorteile und Freundschaftsboni ändern können, vgl. Ziffer 8.3). Sofern das Mitglied an einem anderen Gutschein nicht interessiert ist, kann es den gezahlten Betrag zurückverlangen. In diesem Fall hat das Mitglied die insofern gewährten Mitgliedsvorteile zurückzugewähren. Die gewährten Freundschaftsboni sind ebenso zurückzugewähren, wenn ein direkt oder indirekt erworbenes Mitglied von seinen Rechten nach dieser Ziffer 6.4.1 Gebrauch macht.

6.4.2 Sofern dem Mitglied ein fernabsatzrechtliches Widerrufsrecht in Bezug auf den Gutscheinwerb zusteht (siehe hierzu die bei jedem relevanten Einkauf erteilte Verbraucherinformation und Widerrufsbelehrung), ist es berechtigt, den Widerruf im Rahmen der geltenden Widerrufsfristen zu erklären.

...

8. Mitgliedsvorteile aus dem Treueprogramm und Freundschaftsbonus

8.1 Einkäufe des Mitglieds, die im Lyoness Treueprogramm verbucht wurden, bringen das Mitglied in den Genuss der Mitgliedsvorteile. Das Mitglied erhält als Empfehlungsgeber ferner für Einkäufe von ihm geworbener Mitglieder erster und zweiter Stufe den Freundschaftsbonus (näher dazu sogleich in Ziffer 8.1.3). Die Mitgliedsvorteile und der Freundschaftsbonus basieren auf den vertraglich vereinbarten Konditionen zwischen Lyoness und dem jeweiligen Partnerunternehmen und variieren daher je nach Partnerunternehmen, Branche und Land. Die Mitgliedsvorteile bestehen aus dem Cashback (Ziffer 8.1.1) und für Einkäufe bei manchen Partnerunternehmen zusätzlich auch aus den Shopping Points (Ziffer 8.1.2). Der Freundschaftsbonus wird nachfolgend unter Ziffer 8.1.3 beschrieben.

8.1.1 Cashback. Für Einkäufe, die im Lyoness Treueprogramm verbucht wurden, erhält das Mitglied bis zu 5 % Cashback, wobei im Einzelfall auch ein höherer Prozentsatz gewährt wird. Es gilt der unter www.lyoness.com (Login-Bereich) angegebene Cashback Prozentsatz des jeweiligen Partnerunternehmens. Die Cashback Zahlungen erfolgen gemäß Ziffern 8.4 bis 8.6.

8.1.2 Shopping Points: Für Einkäufe, die im Lyoness Treueprogramm verbucht wurden und bei Partnerunternehmen getätigt worden sind, die hierfür Shopping Points vergeben, erhält das Mitglied Shopping Points. Shopping Points können vom Mitglied für Einkäufe im Rahmen spezieller unter www.lyoness.com ausgewiesener Aktionen zu Erlangung eines Rabatts eingelöst werden. Die näheren Einzelheiten sind in Ziffer 9 beschrieben.

8.1.3 Freundschaftsbonus: Für Einkäufe der vom Empfehlungsgeber selbst direkt geworbenen Mitglieder (Personen, die sich aufgrund der Empfehlung des Mitglieds bei Lyoness registriert haben und das Mitglied als Empfehlungsgeber angegeben haben) sowie der von diesen direkt geworbenen Mitgliedern (indirekt geworbene Mitglieder), die im Lyoness Treueprogramm verbucht wurden, erhält das Mitglied von Lyoness jeweils bis zu 0,5 % der Einkaufssumme als Freundschaftsbonus. Ein Freundschaftsbonus für weitere indirekt geworbene Mitglieder wird nicht gewährt. Die Zahlungen der Freundschaftsboni erfolgen gemäß Ziffern 8.4 bis 8.6.

8.2 Lyoness behält sich vor, im Rahmen von Sonderaktionen von den hier geregelten Grundsätzen abzuweichen. Lyoness ist daran interessiert, den Mitgliedern eine möglichst große Auswahl von Einkaufsmöglichkeiten bei Partnerunternehmen anzubieten und dabei substantielle Rabatte mit den Partnerunternehmen zu vereinbaren, um den Mitgliedern umfangreiche Vorteile gewähren zu können.

Sofern mit einem Partnerunternehmen abweichende Konditionen im Wege von Sonderaktionen vereinbart werden (wie es z.B. bei atypischen Einkäufen wie laufzeitabhängigen Mobilfunkverträgen der Fall sein kann), wird Lyoness in der Händlerdetailseite unter www.lyoness.com darauf gesondert hinweisen (vgl. nachfolgend Ziffer 8.3).

8.3 Die jeweils gewährten Vorteile sind auf der Händlerdetailseite unter www.lyoness.com abrufbar. Dem Mitglied wird empfohlen, sich auf der Lyoness Website regelmäßig über den Stand der jeweiligen Konditionen der Partnerunternehmen zu informieren. Lyoness ist berechtigt, mit einer Ankündigungsfrist von zwei Wochen die für einzelne Partnerunternehmen gewährten Mitgliedsvorteile sowie den Freundschaftsbonus zu ändern, sofern und soweit sich die mit den Partnerunternehmen vereinbarten Konditionen ändern. Für die Berechnung der

dem Mitglied zustehenden Mitgliedsvorteile sind jene Konditionen heranzuziehen, die zu dem Zeitpunkt gelten, in dem das Mitglied den Einkauf vollständig bezahlt hat.

8.4 Die Gutschrift von Mitgliedsvorteilen und Freundschaftsboni setzt voraus, dass der Einkauf vom Mitglied vollständig bezahlt ist und keine gesetzlichen Rechte mehr bestehen, den Einkauf ohne Angabe von Gründen rückgängig zu machen, d.h. insbesondere eine etwa bestehende fernabsatzrechtliche Widerrufsfrist muss abgelaufen sein. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, wird das Partnerunternehmen den Einkauf gegenüber Lyonesse bestätigen und abrechnen. Mitgliedsvorteile und der Freundschaftsbonus aus getätigten Einkäufen, die bis Sonntag, 23.00 Uhr, vom Partnerunternehmen gegenüber Lyonesse abgerechnet wurden, werden dem Mitglied (Mitgliedsvorteile) bzw. seinem Empfehlungsgeber und dessen Empfehlungsgeber (Freundschaftsbonus) gutgeschrieben. Lyonesse verpflichtet die Partnerunternehmen spätestens innerhalb von zwei Monaten ab dem Zeitpunkt, in dem die Voraussetzungen nach Satz 1 dieser Ziffer 8.4 erfüllt sind, abzurechnen. Hat das Mitglied bei Lyonesse den Gutschein eines Partnerunternehmens erworben, werden die Mitgliedsvorteile sowie der Freundschaftsbonus gutgeschrieben, wenn die Voraussetzungen nach Satz 1 dieser Ziffer 8.4 erfüllt sind.

...

9. Lyonesse Shopping Points

9.1 Mitglieder bekommen für Einkäufe im Lyonesse Treueprogramm bei Partnerunternehmen evtl. eine bestimmte Anzahl von Shopping Points gutgeschrieben.

9.2 Ob und ggf. wie viele Shopping Points gutgeschrieben werden, hängt von der Einkaufssumme sowie den mit dem jeweiligen Partnerunternehmen vereinbarten Konditionen ab. Lyonesse weist auf der Händlerdetailseite unter www.lyonesse.com als Berechnungsgrundlage die Anzahl von Shopping Points aus, welche das jeweilige Partnerunternehmen für einen Einkaufsumsatz in Höhe von EUR 100 vergibt.

9.3 Shopping Points haben keinen festen Nominalwert. Ihr Wert bemisst sich vielmehr nach dem Umfang der Vergünstigung, die bei Einlösung der Shopping Points vom jeweiligen Partnerunternehmen gewährt wird. Shopping Points können nicht in bar ausgezahlt oder entgeltlich an andere Personen übertragen werden. Es ist allerdings gestattet, Shopping Points an andere Mitglieder zu verschenken.

9.4 Die gesammelten Shopping Points werden dem Mitglied gutgeschrieben und können im persönlichen Mitgliedsbereich nachverfolgt werden. Das Mitglied kann sie im Rahmen von bestimmten unter www.lyonesse.com ausgewiesenen Aktionen bei Einkäufen zur Erlangung eines Rabatts einlösen. Shopping Points können nur in der für den jeweiligen Einkauf vorgegebenen Anzahl eingelöst werden.

...

Lyconet-Vereinbarung 2014

...

B. Das Treueprogramm wird insbesondere über ein unter dem Begriff „Lyconet“ geführtes Vertriebssystem vermarktet (nachfolgend: „Lyconet Marketing Programm“). Wesentlicher Bestandteil dieses Vertriebssystems ist diese Lyconet-Vereinbarung, die es registrierten Mitgliedern ermöglicht, die Verbreitung und Nutzung des Treueprogramms als selbstständige, gewerblich tätige Vertriebsmitler zu fördern und dadurch weitere Vorteile

zu erhalten. Nach Abschluss dieser Lyconet-Vereinbarung mit der Lyoness Europe AG (letztere in diesem Zusammenhang nachfolgend „Lyconet“ genannt) erlangt das Mitglied die Stellung als unabhängiger Lyconet Marketer (nachfolgend: „Marketer“).

1. Vertragsgegenstand

1.1 Der Marketer ist nach Maßgabe dieser Lyconet-Vereinbarung dazu berechtigt, die Verbreitung und Nutzung des Lyoness Treueprogramms sowie des Lyconet Marketing Programms nach Maßgabe dieser Lyconet-Vereinbarung zu fördern, insbesondere, sofern die jeweiligen Voraussetzungen gemäß Ziffer 4 dafür erfüllt sind,

(a) durch die Gewinnung neuer Mitglieder sowie die Betreuung von bestehenden Mitgliedern,

(b) durch die Gewinnung neuer Marketer und die Betreuung bestehender Marketer, sowie

(c) die Gewinnung neuer SME-Partnerunternehmen und die Betreuung bestehender SME-Partnerunternehmen.

...

3. Rechtsverhältnis

3.1 Lyconet räumt dem Marketer ein nicht exklusives Recht ein, nach Maßgabe dieser Lyconet-Vereinbarung vertrieblich für Lyconet tätig zu werden. Der Marketer unterliegt im Hinblick auf die Ausübung seiner vertrieblichen Tätigkeit keinen regionalen Beschränkungen, hat aber stets eigenverantwortlich sicherzustellen, dass er die in dem jeweiligen Land hierfür bestehenden gesetzlichen Anforderungen erfüllt; von anfälligen Ansprüchen Dritter hält der Marketer Lyconet vollumfänglich schad- und klaglos.

3.2 Der Marketer handelt im Rahmen einer gewerblichen Tätigkeit als selbstständiger Unternehmer. Zwischen Lyconet, d.h. der Lyoness Europe AG, und dem Marketer wird kein wie auch immer geartetes Arbeits- Dienst- oder Gesellschaftsverhältnis begründet. Der Marketer erbringt seine vertragsgegenständlichen Leistungen ausschließlich im Rahmen einer eigenverantwortlichen, selbstständigen, rechtlich von Lyconet unabhängigen Tätigkeit und ist insbesondere nicht an Weisungen von Lyconet gebunden.

...

14.3 Sofern nichts anderes vereinbart ist, werden vom Marketer geleistete Zahlungen (z.B. für Dienstleistungen oder Gutscheinbestellungen) nicht zurück erstattet. Aufwände des Marketers werden nicht rückvergütet.

...

16. Rechtswahl und Gerichtsstand

16.1 Diese Vereinbarung untersteht materiellem schweizerischem Recht unter Ausschluss der Verweisungsnormen des internationalen Privatrechts und des UN-Kaufrechts.

16.2 Ausschliesslicher Gerichtsstand für sämtliche Streitigkeiten aus oder im Zusammenhang mit dieser Lyconet-Vereinbarung ist Buchs, Kanton St. Gallen (Schweiz).

16.3 Soweit dem Gerichtsverfahren kein staatliches Schlichtungsverfahren vorausgeht, sind die Parteien

verpflichtet, vor Einleitung eines allfälligen Gerichtsverfahrens, am Sitz der Lyonesse Europe AG in CH-9470 Buchs eine Einigungsverhandlung durchzuführen.

...

Der Kläger wurde von der Beklagten nie auf die geänderten Geschäftsbedingungen 2014 (AGB für Lyonesse Mitglieder 2014 und Lyconet-Vereinbarung 2014) hingewiesen und er hat diese auch nie erhalten. Er hätte der Umstellung auf diese Geschäftsbedingungen 2014 nie zugestimmt, sofern er darauf hingewiesen worden wäre, dass damit der Gerichtsstand für Streitigkeiten mit der Beklagten in die Schweiz verlegt wird, darin eine Schiedsgerichtsklausel enthalten ist, er als Unternehmer geführt wird und er auf die direkte Rückerstattung der von ihm geleisteten Anzahlungen für die erworbenen Business-Pakete verzichtet.

Dem Kläger war auch nicht bewusst, dass eine entsprechende Bestimmung wonach auf die direkte Rückerstattung der geleisteten Zahlungen für die erworbenen Business-Pakete verzichtet wird, auch in den Geschäftsbedingungen 2012 enthalten ist. Wäre ihm dies bewusst gewesen, hätte er keine Anzahlungen an die Beklagte geleistet.

Sämtliche vom Kläger angeworbenen Mitglieder der Beklagten sind vor der Umstellung auf das Lyconet-Paket geworben worden. Nach dieser Umstellung hat der Kläger keine weiteren Mitglieder angeworben.

Bei der Anmeldung als Mitglied der Beklagten ist es dem Kläger nicht darum gegangen, als Unternehmer tätig zu sein. Er hatte Geld auf einem Sparbuch und er wollte dieses bei der beklagten Partei anlegen, da er mit dem Sparbuch nie eine Rendite erzielen hätte können, wie diese in der Broschüre der Beklagten mit EUR 16.572,00 angeführt ist. Er wollte damals sein Privathaus sanieren und er hat es für sich als interessant erachtet in, mit einem relativ geringfügigen Kapitaleinsatz in kurzer Zeit die angeführte Rendite von EUR 16.572,00 zu verdienen. Es war der Ansicht, dass er als Mitglied einer Einkaufsgemeinschaft jederzeit Einkäufe tätigen kann und er auch darüber hinaus Gelder mit einer entsprechend hohen Rendite bei der Beklagten veranlagen kann.

Sämtliche vom Kläger bei der Beklagten eingezahlten Beträge stammen aus seinem Privatvermögen. Im Rahmen des von ihm im Jahr 2011 gegründeten Unternehmens FB Edelmetalle GmbH hat er keine Einzahlungen an die beklagte Partei getätigt. Das von ihm gegründete Unternehmen ist nie in irgendeinem geschäftlichen Kontakt mit der Beklagten gestanden.

An Vergütungen bzw. Auszahlungen hat der Kläger von der Beklagten zwischen dem 14.04.2010 und dem 13.09.2016 gesamthaft EUR 3.027,10 erhalten.

Der festgestellte Sachverhalt ergibt sich aufgrund folgender Erwägungen:

Die Feststellungen zum Geschäftsmodell der Beklagten ergeben sich aufgrund der von der Beklagten vorgelegten Privatgutachten im Zusammenhang mit den AGB und ZAGB aus dem Jahr 2012.

Unbestritten ist, dass sich der Kläger bei der Beklagten registriert hat und dem Vertragsverhältnis die AGB 2012 und die ZAGB 2012 zugrunde gelegt wurden.

Übereinstimmung besteht auch dahin, dass der Kläger von [REDACTED] für die Mitgliedschaft bei der beklagten Partei angeworben wurde. Der Kläger hat dazu in Übereinstimmung mit [REDACTED] ausgeführt, dass es sich bei [REDACTED] um seinen Cousin handelt.

Was die Feststellungen zum Gespräch zwischen dem Kläger und [REDACTED] zur Anwerbung des Klägers anlangt, wird auf die detaillierten Ausführungen des Klägers verwiesen. Diese stehen mit den Angaben des Zeugen [REDACTED] insoweit in Widerspruch, als [REDACTED] erklärt hat, er habe dem Kläger lediglich mitgeteilt, dass mit der Mitgliedskarte der Beklagten billiger eingekauft und billiger getankt werden kann. Weiters habe er den Kläger darauf hingewiesen, dass auch noch andere Geschäfte möglich seien, bezüglich derer er sich jedoch nicht auskenne. Vom Kläger wurde dazu angegeben, [REDACTED] habe auch auf die Möglichkeit hingewiesen, bei der beklagten Partei "Business-Pakete" zu erwerben und mit einer Einzahlung von EUR 2.000,00 in ein bis zwei Jahren eine Rendite von EUR 16.572,00 zu erzielen. Dazu sei es erforderlich, vier weitere Mitglieder für die Beklagte zu werben. In diesem Zusammenhang hat der Kläger auf eine von [REDACTED] übergebene Broschüre hingewiesen, welche einerseits die Anmeldekarte als Mitglied bei der Beklagten und andererseits das Werbeblatt der Beklagten (Beilage .F) enthalten habe. Im Hinblick auf diese Ausführungen war, was den Inhalt des Anwerbungsgesprächs anlangt, den Ausführungen des Klägers gegenüber den Angaben des Zeugen [REDACTED] den Vorzug zu geben, zumal sich [REDACTED] offensichtlich nicht mehr genau an die damaligen Gegebenheiten zu erinnern vermochte.

Vom Kläger ist unwiderlegt ausgeführt worden, er habe das Anmeldeformular ausgefüllt und in weiterer Folge per Telefax an die im Anmeldeformular vorgesehene Adresse der Beklagten in Graz geschickt.

Ebenfalls unwiderlegt hat der Kläger geschildert, dass er zum damaligen Zeitpunkt ohne Beschäftigung war und er sich überlegt hat, ob er eine neue Beschäftigung suchen oder sich selbständig machen will. Der Kläger hat dazu ebenfalls unwiderlegt ausgeführt, er habe erst im Jahr 2011 das Unternehmen [REDACTED] gegründet, dessen Geschäftsführer

und Gesellschafter er sei.

Was die Verwendung der von der Beklagten übermittelten Einkaufskarte anlangt, wird auf die glaubwürdigen Ausführungen des Klägers verwiesen.

In Übereinstimmung mit dem Zeugen [REDACTED] hat der Kläger ausgeführt, er habe kurz nach Beginn seiner Mitgliedschaft gemeinsam mit [REDACTED] in Dornbirn eine Präsentation besucht, die von einem Herrn [REDACTED] veranstaltet worden sei.

Was den Ablauf dieser Präsentation anlangt, wird auf die im Wesentlichen übereinstimmenden Angaben des Klägers und des Zeugen [REDACTED] verwiesen.

Der Kläger hat unwiderlegt dargetan, wie er die Ausführungen von Herrn [REDACTED] verstanden hat.

Die Feststellungen zu den vom Kläger bestellten Gutscheinen und zu den darauf geleisteten Anzahlungen trifft das Gericht aufgrund der Anzahlungsbestätigung Beilage ./A und der dazu im Einklang stehenden Ausführungen des Klägers.

Unbestritten ist, dass die Gutscheine von der Beklagten bislang nicht an den Kläger ausgeliefert wurden.

Der Kläger hat dargetan, es entziehe sich seiner Kenntnis, weshalb auf sämtlichen Gutscheinen die Kika Möbel Handelsgesellschaft m.b.H. angeführt sei. Weiters hat der Kläger ausgeführt, dass es sich bei einer Gutscheinbestellung um den Erwerb eines Länderpakets für die USA handle, wobei er nicht sagen könne, welcher Bestellung das Länderpaket zugrunde liege. Es war daher zu den offen gebliebenen Fragen mit einer Negativfeststellung vorzugehen.

Der Kläger hat dargetan, er habe die Gutscheine nicht erwerben wollen, um damit Einkäufe zu tätigen, sondern es sei in seiner Absicht gelegen, die entsprechenden Gelder in die jeweiligen Business-Pakete zur Erzielung einer hohen Rendite zu investieren.

Vom Kläger ist nachvollziehbar geschildert worden, dass ihm nicht wirklich klar war, wie im einzelnen die Einzahlungen für die Business-Pakete verwendet werden und wie es zu den angeführten Renditen kommt.

Was die Feststellungen zu den vom Kläger für eine Mitgliedschaft bei der Beklagten angeworbenen bzw. angesprochenen Personen anlangt, wird auf die glaubwürdigen Ausführungen des Klägers verwiesen.

Die von der Beklagten beantragte Vernehmung der Zeugen [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]

und [REDACTED] konnte unterbleiben, da der Kläger ohnehin eingeräumt hat, [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] auf eine Mitgliedschaft bei der beklagten Partei angesprochen bzw. überhaupt angeworben zu haben. Im Übrigen ist darauf zu verweisen, dass auch die Anwerbung der weiteren von der Beklagten angeführten Personen, wie in der rechtlichen Beurteilung noch auszuführen sein wird, für sich alleine beim Kläger keine Unternehmereigenschaft begründet.

Die Ausführungen des Klägers, er habe zu den von ihm vorgenommenen Anwerbungen keine Betriebsmittel organisieren oder einsetzen müssen, sondern er habe lediglich von [REDACTED] [REDACTED] Broschüren besorgt und diese an die jeweiligen Personen ausgehändigt, sind nachvollziehbar und glaubhaft.

Der Kläger hat in unwiderlegter Weise geschildert, wie er die Kontakte zu den von ihm gewonnenen bzw. angesprochenen Personen vorgenommen hat und wie sich die weiteren Gespräche dargestellt haben.

Vom Kläger wurde unwiderlegt und glaubhaft geschildert, dass die von ihm vorgenommenen Anwerbungen nie im Zuge seines Unternehmens, sondern ausschließlich als Privatperson erfolgt seien.

Der von der Beklagten namhaft gemachte Zeuge [REDACTED] hat unwiderlegt ausgeführt, es sei ihm nicht mehr möglich gewesen, auf seinen Account bei der Beklagten zuzugreifen, ohne geänderte Geschäftsbedingungen der Beklagten zu akzeptieren. Vom Kläger ist dazu angegeben worden, er habe bereits einige Zeit vor September 2015 nie mehr versucht, in das Programm der Beklagten einzusteigen, weshalb er auch nie festgestellt habe, dass ein Einstieg nicht mehr möglich sei, ohne geänderte Geschäftsbedingungen der Beklagten zu akzeptieren.

Was die Anrufe von Herrn [REDACTED] anlangt, um sich am 05.09.2015 mit [REDACTED] und dann mit dem Kläger im Hotel Martinspark in Dornbirn zu treffen, wird auf die übereinstimmenden Ausführungen des Zeugen [REDACTED] und des Klägers verwiesen.

Der Kläger hat detailliert den Ablauf des Gesprächs mit Herrn [REDACTED] geschildert. Diese Ausführungen stehen im Einklang zu den Angaben des Zeugen [REDACTED]. Es besteht kein Anlass, die Glaubwürdigkeit des Zeugen [REDACTED] sowie des Klägers in Zweifel zu ziehen.

Unbestritten ist, dass Herr [REDACTED] am 05.09.2014 die Umstellung des Klägers auf das System "Lyconet" bewirkt hat.

Der Kläger hat unwiderlegt dargetan, er sei von der Beklagten nie auf die geänderten Geschäftsbedingungen 2014 hingewiesen worden, und er habe diese auch nie erhalten. Weiters

ist vom Kläger nachvollziehbar geschildert worden, dass er der Umstellung auf die Geschäftsbedingungen 2014 nie zugestimmt hätte, sofern er darauf hingewiesen worden wäre, dass damit der Gerichtsstand für Streitigkeiten mit der Beklagten in die Schweiz verlegt wird, darin eine Schiedsgerichtsklausel enthalten ist, er als Unternehmer geführt wird und er auf die direkte Rückerstattung der von ihm geleisteten Anzahlungen für die erworbenen Business-Pakete verzichtet. Weiters hat der Kläger glaubhaft ausgeführt, es sei ihm auch nicht bewusst geworden, dass eine entsprechende Bestimmung auf den Verzicht der direkten Rückerstattung von Anzahlungen auch in den Geschäftsbedingungen 2012 enthalten sei. Vom Kläger wurde dazu unwiderlegt angegeben, sofern ihm ein derartiger Verzicht bewusst geworden wäre, hätte er keine Anzahlungen an die Beklagte geleistet.

Der Kläger hat unwiderlegt geschildert, sämtliche von ihm angeworbenen Mitglieder seien vor der Umstellung auf das Lyconet-Paket geworben worden. Vom Kläger ist nachvollziehbar und glaubhaft erklärt worden, dass es ihm bei der Anmeldung als Mitglied der Beklagte nicht darum gegangen ist, als Unternehmer tätig zu sein, sondern er Gelder auf seinem Sparbuch bei der beklagten Partei anlegen wollte, um dadurch eine mit dem Sparbuch nicht erzielbare Rendite zu erwirtschaften.

Vom Kläger ist glaubhaft geschildert worden, dass sämtliche bei der Beklagten eingezahlten Beträge aus seinem Privatvermögen stammen und nicht im Zusammenhang mit dem von ihm betriebenen Unternehmen stehen. Von der Beklagten ist nicht einmal behauptet worden, dass das vom Kläger im Jahr 2011 gegründete Unternehmen in irgendeinem geschäftlichen Kontakt mit der Beklagten gestanden ist.

Die Feststellungen zu den vom Kläger erhaltenen Vergütungen bzw. Auszahlungen trifft das Gericht aufgrund der Auszahlungsübersicht Beilage ./B, welche vom Klagsvertreter mit dem Passwort des Klägers bei der Beklagten besorgt wurde. Es besteht deswegen kein Anlass, die Richtigkeit der Auszahlungsbestätigung in Zweifel zu ziehen, zumal diese mit der von der Beklagten (nicht vollständig) vorgelegten Beilage ./12 im Einklang steht.

Im Übrigen stützt das Gericht seine Feststellungen auf die zitierten Beilagen.

In rechtlicher Hinsicht ergibt sich Folgendes:

Zur Beurteilung, inwieweit die von der Beklagten erhobenen Einreden der Unzulässigkeit des Rechtswegs sowie der mangelnden internationalen und örtlichen Zuständigkeit des Bezirksgerichtes Feldkirch berechtigt sind, und welches Recht gegenständlich zur Anwendung gelangt, ist zunächst zu prüfen, ob die Lyconet-Vereinbarung 2014 wirksam zwischen dem Kläger und der Beklagten vereinbart wurde.

Dies ist zweifelsfrei zu verneinen.

Die von Herrn [REDACTED] gewählten Vorgangsweise, den Kläger zum Umstieg zu bewegen, widerspricht jeglichem Grundsatz von Treu und Glauben und stellt eine arglistige Täuschung des Klägers dar, welche der Beklagten zurechenbar ist, auch wenn es sich bei Herrn [REDACTED] nicht um einen Mitarbeiter der Beklagten handelt.

Zwischen dem Kläger und der Beklagten ist es zu keiner wirksamen Willenseinigung gekommen, dem Vertragsverhältnis nachträglich die Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness Mitglieder 2014 und die Lyconet-Vereinbarung 2014 zugrunde zu legen. Es liegt Dissens vor.

Daraus folgt, dass zwischen dem Kläger und der Beklagten weder die zwingende Durchführung eines Einigungsverfahrens vor Klagsführung noch ein ausschließlicher Gerichtsstand in Buchs vereinbart wurde und entsprechend Punkt 16.1 der AGB 2012 österreichisches Recht zur Anwendung gelangt.

Um die Zuständigkeit des Bezirksgerichtes Feldkirch und in weiterer Folge auch Rücktrittsrechte des Klägers nach dem Konsumentenschutzgesetz zu beurteilen, ist zunächst die Verbrauchereigenschaft des Klägers zu klären.

Gemäß § 1 Abs 2 KSchG ist ein Unternehmen jede auf Dauer angelegte Organisation selbständiger wirtschaftlicher Tätigkeit, mag sie auch nicht auf Gewinn gerichtet sein. Ziel des Unternehmens ist anderen wirtschaftliche Leistungen zu erbringen. Dies sind Leistungen, die für den Waren-, Güter- und Leistungsverkehr grundsätzlich nach Kosten- und Absatzüberlegungen bewertet werden.

Der Kläger ist als Verbraucher zu qualifizieren. Das Anwerben von weiteren Mitgliedern für die Beklagte stellt keine Tätigkeit dar, welche eine Unternehmereigenschaft im Sinne des Konsumentenschutzgesetzes begründen würde, zumal dies keine auf Dauer angelegte Organisation wirtschaftlicher Tätigkeit erfordert und bei Kläger auch nicht erfordert hat.

Zu den von ihm vorgenommenen Anwerbungen hat der Kläger keine Betriebsmittel organisiert oder eingesetzt. Er hat lediglich von [REDACTED] Broschüren besorgt und diese an die jeweiligen Personen ausgehändigt.

Die vom Kläger im Rahmen des „Business-Pakets“ getätigten Anzahlungen auf Gutscheine begründen keine Unternehmereigenschaft. Sämtliche vom Kläger bei der Beklagten eingezahlten Beträge stammen aus seinem Privatvermögen. Im Rahmen des von ihm im Jahr 2011 gegründeten Unternehmens FB Edelmetalle GmbH hat er keine Einzahlungen an die beklagte Partei getätigt. Von der Beklagten wurde nicht einmal behauptet, dass das von ihm gegründete Unternehmen in irgendeinem geschäftlichen Kontakt mit der Beklagten steht oder

gestanden ist.

Aufgrund der Verbrauchereigenschaft des Klägers einerseits und der Ausrichtung der gewerblichen Tätigkeit der beklagten Partei auf Österreich andererseits gründet sich die Zuständigkeit des Bezirksgerichtes Feldkirch auf Art. 15 Nr 1 lit c iVm Art. 16 Nr. 1 LGVÜ II.

Die von der Beklagten erhobenen Einreden der Unzulässigkeit des Rechtswegs sowie der mangelnden internationalen und örtlichen Zuständigkeit des Bezirksgerichtes Feldkirch waren zu verwerfen.

! Das von der Beklagten betriebene Geschäftsmodell ist als Schneeballsystem iSd Z 14 des Anhangs zu § 2 UWG zu qualifizieren. Gemäß dieser Bestimmung ist die Einführung, der Betrieb oder die Förderung eines Schneeballsystems zur Verkaufsförderung, bei dem der Verbraucher die Möglichkeit vor Augen hat, eine Vergütung zu erzielen, die überwiegend durch das Einführen neuer Verbraucher in ein solches System und weniger durch den Verkauf oder Verbrauch von Produkten zu erzielen ist, eine irreführende Geschäftspraktik. Der Tatbestand der Z 14 ist weiter als § 27 UWG und erfasst nicht bloß Vertragssysteme, bei denen mit dem Kunden eine unbedingte Zahlungspflicht und eine bedingte Leistungspflicht des Unternehmers vereinbart werden. Es genügt, dass der Kunde die tatsächliche oder vermeintliche Aussicht hat, eine Vergütung zu erzielen. Auch jene Fälle, in denen dem Kunden eine Gegenleistung des Unternehmers unbedingt zugesagt und zusätzlich ein Bonus in Aussicht gestellt wird, fallen darunter. Dieser Bonus muss auch nicht ausschließlich von der Zuführung neuer Kunden abhängig sein. Es genügt, dass als Leistung des Kunden – allenfalls neben dem Erfordernis des Verkaufs oder Verbrauchs von Produkten – überwiegend das Zuführen neuer Kunden erforderlich ist (*Kucsko in Wiebe/Kodek*, UWG₂ § 27 Rz 22). Damit dieses Verbot anwendbar ist, muss die zu erzielende Vergütung hauptsächlich durch die Einführung neuer Verbraucher entstehen. Das liegt vor, wenn nicht die durch den Verkauf von Produkten erzielbare Spanne, sondern die Werbungsprämie für Neukunden im Vordergrund steht. Einkaufsgemeinschaften und die Weitergabe von Vorteilen aus der gemeinsamen Beschaffung an die Teilnehmer des Systems sind idR nicht unter Z 14 des Anhangs zu § 2 UWG zu subsumieren, wenn der Erwerb und/oder Konsum des Produkts und nicht die Erzielung einer Vergütung für die Anwerbung neuer Teilnehmer im Vordergrund steht (*Anderl/Appi in Wiebe/Kodek*, UWG₂ Anh § 2 Rz 165ff). Der bei der österreichischen Umsetzung der RL-UGB in den Text der Z 14 aufgenommene Verweis auf § 27 UWG – wenn man damit ein Abstellen auf die abweichende, engere Definition von Schneeballsystemen in § 27 Abs 2 UWG unterstellen würde – wurde mit BGBl 1 Nr. 112/2013 gestrichen.

Das System der Beklagten beruht darauf, dass der Kunde Kapital der Beklagten mit der

Aussicht darauf zur Verfügung stellt, hierfür einen Gewinn zu erzielen. Dieser Gewinn fällt umso höher aus, je mehr Kapitalgeber der Kunde zuführt und je mehr Kapitalgeber insgesamt am System teilnehmen. Auch wenn der Kunde durch eigene Einkäufe oder Gutscheinbestellungen Vergütungen erhält, so ist diese Vergütungsform aufgrund des geringen Prozentsatzes (bis zu 2 %) wirtschaftlich unbedeutend, weshalb die im System erzielbaren Vorteile weder vorrangig vom Konsum der Waren oder Dienstleistungen abhängen, noch im Konsum der Produkte selbst liegen. Offensichtlich wird dies anhand von folgendem Beispiel dargestellt:

Bestellt ein Kunde Gutscheine im Gesamtwert von EUR 10.000,00 und leistet darauf eine Anzahlung von EUR 1.000,00, setzt die Finanzierung des Restbetrages von EUR 9.000,00 durch die Mitgliedervorteile voraus, dass der Kunde bei einer angenommenen Sofortvergütung von 2 % selbst Einkäufe in Höhe von EUR 450.000,00 tätigen muss oder Freundschaftsboni aus den Einkäufen von angeworbenen Kunden lukriert. Dies würde bei einer angenommenen Provision von 0,5 % ein erforderliches Einkaufsvolumen von EUR 1.800.000,00 der Mitglieder bedeuten.

Tatsächlich wird für den Kunden die Teilnahme am System der beklagten Partei erst durch die „erweiterten Mitgliedsvorteile“ iSd Pkt. 7 der ZAGB 2012 lukrativ, die jedoch weitgehend davon abhängen, dass der Kunde Neukunden anwirbt. So etwa entsteht der Anspruch des Kunden auf die (eigentlich profitablen) Treue- bzw Partnerprämien (bis zu 18,75 % auf Treueprämien geworbener Kunden) erst, wenn direkt geworbene Mitglieder bestimmte „Einheiten“ bilden (durch Einkäufe oder anderweitige Kapitalzufuhr) bzw selbst Treueprämien erwerben (Pkt. 7.2., 7.6. der ZAGB 2012). Bei wirtschaftlicher Betrachtung erfolgt die Vergütung überwiegend über die Anwerbung neuer Mitglieder und deren Kapitalleistungen an die beklagte Partei. Der Umstand, dass zusätzlich zum Anwerben der neuen Mitglieder noch entsprechende Einkäufe durch diese neuen Mitglieder notwendig sind, um an die Mitgliedsvorteile zu gelangen, ändert an dieser Beurteilung nichts. Insgesamt handelt es sich daher um eine irreführende Geschäftspraktik im Sinne der Z 14 des Anhangs zu § 2 UWG. Die geschlossenen Verträge sind daher unwirksam iSd § 879 ABGB, weshalb der Kläger seinen Rückabwicklungsanspruch auf diese Bestimmung stützen kann.

Darüber hinaus kommt dem Kläger ein Rücktrittsrecht nach § 27 KSchG zu. Aus Punkt 7.6 der AGB 2012 der Beklagten ergibt sich, dass der Preis der Gutscheine im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht endgültig nach dem zu diesem Zeitpunkt bestehenden Preisverhältnissen bestimmt war. Die Vergütungskonditionen der Mitglieder, durch die die Kunden der beklagten Partei die Restzahlungen der Gutscheine erwirtschaften sollten, können sich durch einseitige Erklärung der Beklagten zwischen Vertragsabschluss und endgültiger Erfüllung ändern. Da der Kläger bloß eine Anzahlung auf die Gutscheine geleistet

hat und er noch weitere Zahlungen hätte leisten müssen und der Vertrag nicht vollständig erfüllt war, ist es unerheblich, ob die klagende Partei schon ein bestimmtes Unternehmen ausgewählt hat, von dem sie die Gutscheine beziehen wollte. Wegen des nicht festgelegten Preises kann der Kläger auch nach § 27 KSchG vom Vertrag zurücktreten.

Da bereits aus diesen Gründen das Klagebegehren zu Recht besteht, war eine Prüfung der sonstigen vom Kläger angezogenen Rechtsgründe nicht mehr vorzunehmen.

Aufgrund der mit der gegenständlichen Klage wirksam vorgenommenen Vertragsauflösung ist die Beklagte verpflichtet, dem Kläger die von ihm geleisteten Anzahlungen im Gesamtbetrag von EUR 16.800,00 abzüglich der erhaltenen Auszahlungen von gesamthaft EUR 3.027,10, sohin den Klagsbetrag von EUR 13.772,90 zu erstatten.

Die Beklagte hat keinerlei Nachweis für die im Betrag von EUR 200,00 eingewendete Gegenforderung erbracht. Dazu wurde bereits in der Tagsatzung am 02.03.2017 erörtert, dass, soweit derzeit ersichtlich, die in den Beilagen ./B und ./12 angeführten Beträge, soweit die Beilage ./12 (unvollständig) vorgelegt wurde, ident sind und die von der beklagten Partei kompensando eingewendete Gegenforderung nicht nachvollziehbar ist. Eine Konkretisierung durch die Beklagte ist nicht erfolgt, weshalb sich die eingewendete Gegenforderung sich sohin als nicht zu Recht bestehend erweist

Es bestand daher auch keine Veranlassung, dem Kläger entsprechend des Antrags der Beklagten die Vorlage seiner Kontoauszüge von Jänner 2010 bis Jänner 2016 aufzutragen.

Die von der Beklagten beantragte Unterbrechung des Verfahrens aufgrund des gegen Hubert Freidl geführten Verfahrens 14 St 25/15 t der WKStA und die Einholung eines Sachverständigengutachtens aus dem Bereich Bank- und Börsenwesen hatte zu unterbleiben, da der Kläger seine auf § 5 KMG gestützte Anfechtung zurückgezogen hat.

Der Kläger hat zum Beginn des Zinsenlaufs mit 12.10.2013 kein Vorbringen erstattet und keine Beweismittel vorgelegt, sodass von der Fälligkeit des Klagsbetrags mit dem der Zustellung der Klage folgenden Tag, sohin mit dem 03.11.2016 auszugehen ist. Das Zinsenmehrbegehren war daher abzuweisen.

Die Kostenentscheidung stützt sich auf § 43 Abs 2 ZPO. Der Kläger ist nur mit dem Zinsenmehrbegehren, sohin mit einem geringfügigen Teil des Klagebegehrens unterlegen, sodass er Anspruch auf Ersatz seiner gesamten zur zweckentsprechenden Rechtsverfolgung notwendigen Kosten hat.

Die beklagte Partei hat Einwendungen gegen das Kostenverzeichnis der klagenden Partei

erhoben, welchen keine Berechtigung zukommt, da das Vorbringen im Schriftsatz vom 06.12.2016 insbesondere aufgrund der von der Beklagten erhobenen Einreden, des gestellten Unterbrechungsantrags und in Anbetracht des behaupteten Umstiegs des Klägers auf das Lyconet-System der zweckentsprechenden Rechtsverfolgung dienlich war..

Bezirksgericht Feldkirch, Abteilung 8
Feldkirch, 28. Juni 2017
Dr. Harald Weh, Richter

Elektronische Ausfertigung

gem. § 79 GOG.