



Canal: Abogado Mag. Dr. Josef Fromhold

Ver todos los artículos

Artículo 10

Explorar la última

ver todos los 10

Eliminar anuncios

BG Neulengbach 30.03.2021 2 C 537/20w

14 de julio de 2021, 17:49

Anterior: OLG Graz 08.02.2021 6 R 26/20w



El objetivo de los cupones de descuento es realizar depósitos regulares en Lyouness, es decir, puramente como inversión.

El objetivo objetivamente reconocible del contrato celebrado para Lyouness –sobre todo teniendo en cuenta que el reglamento fue creado por ella– es únicamente la generación de depósitos.

De hecho, los contratos de Lyouness están estructurados de tal manera que cualquier actividad rentable resulta prácticamente imposible para los “comerciantes” individuales. Se utilizan gráficos y ejemplos atractivos (véase el Plan de Compensación de Lyounet) para sugerir que se podrían generar ingresos significativos, pero no es así.

Con los cupones de descuento se puede conseguir, en el mejor de los casos, un juego de suma cero.

Para recibir un pago de, por ejemplo, 600 EUR, debes conseguir 6 unidades de Categoría 5. Esto equivale a 24.000 Puntos de Compra y, por lo tanto, a una facturación de 24.000 EUR en compras.

Esto demuestra que los depósitos no podrían generar ningún pago económicamente relevante, y la compra de un cupón de descuento no puede generar ganancias. Los clientes referidos tendrían que lograr ventas mensuales absurdamente altas con empresas asociadas, para que al menos...

Se crea un ingreso mensual razonablemente razonable para el comercializador.

Es más que cuestionable si una nube puede llegar a generar pagos significativos.

Por lo tanto, el contrato del demandado está diseñado de hecho para proporcionar a los comercializadores

Para inducir depósitos y reclutar miembros adicionales con promesas de ganancias para que el acusado pueda obtener grandes ganancias.

Lyouness intenta persuadir a sus “clientes” para que realicen depósitos para enriquecerse. Según los términos del contrato, es casi seguro que solo se esperan pequeños pagos. Sin embargo, estos pagos son desproporcionados a los depósitos, por lo que Lyouness también debe asumir que el cliente incurrirá en una pérdida, más o menos significativa, dependiendo del monto del depósito.

Además, la confirmación por parte del cliente de que es empresario es irrelevante. El emprendimiento no surge con un clic del ratón.

Los valores de descuento como tales no tienen ninguna función económica propia.

En el sistema Lyouness, las recompensas se generan al realizar compras o al reclutar nuevos miembros, quienes generan recompensas acumulativas para el vendedor correspondiente a través del sistema “Lifetime”. Para obtener las recompensas pertinentes, es inevitable depender de este “Lifetime”, ya que los Puntos de Compra necesarios no suelen generarse mediante compras personales debido a la alta rotación.

poder.

Esta es la señal típica de un esquema piramidal.

Abstracción:

De hecho, los contratos del demandado están diseñados de tal manera que cualquier actividad rentable para el “comercializador” individual es prácticamente imposible. Mediante gráficos y ejemplos atractivos (véase el Plan de Compensación de Lyounet), se sugiere que se pueden generar ingresos significativos.

Podría ser.

Sin embargo, como se muestra a continuación, este no es el caso:

El requisito básico para que un vendedor reciba compensación es haber acumulado un total de 50 Puntos de Compra (PQ) en las últimas seis semanas. A partir de ese momento, el vendedor podrá recibir pagos durante la semana en curso y las cinco semanas siguientes. (Sección 6 del Plan de Compensación de Lyounet 2017)

El comercializador puede adquirir estos puntos de compra a través de sus propias compras y pedidos o a través de clientes que le sean asignados (Lifetime – Sección 8 Acuerdo Lyounet 2017). (Plan de Compensación S 8 Lyounet 2017)

La compra de cupones de descuento se considera una compra personal. Al adquirir un cupón de descuento, los Puntos de Compra resultantes se abonan al Plan de Compensación (Sección 3, Términos y Condiciones Adicionales para Cupones de Descuento 2017). Por ejemplo, la cantidad de Puntos de Compra resultantes al comprar un cupón de descuento de 100 EUR no está clara. Al parecer, estos se convierten a una proporción de 1:1 (ON 4 S 26).

El cupón de descuento puede canjearse para transferirlo a otros miembros (como medida de marketing) o, si el vendedor compra a empresas asociadas, reembolsarse como beneficio. En este último caso, no se abonarán Puntos de Compra y el valor del cupón de descuento se reducirá en consecuencia (Secciones 5 y 6 de las Condiciones Adicionales para Cupones de Descuento de 2017). Incluso si el cupón de descuento es canjeado por terceros de esta manera después de la transferencia (como medida de marketing), no se abonarán Puntos de Compra al vendedor (Sección 5.1.2 de las Condiciones Adicionales para Cupones de Descuento de 2017).

Cabe destacar que al canjear el cupón de descuento en una empresa colaboradora, esta no tiene que pagar una cantidad menor, sino que se abona una cantidad al vendedor (Secciones 2.2 y 5.2 de las Condiciones Adicionales para Cupones de Descuento de 2017). El porcentaje de pago del importe de la compra se puede consultar en el área de miembros del sitio web (Sección 6.1 de las Condiciones Adicionales para Cupones de Descuento de 2017).

Esto significa, sin embargo, que los cupones de descuento pueden, en el mejor de los casos, conducir a un juego de suma cero. Por ejemplo, si el vendedor compra 100 EUR como cupón de descuento y luego compra 100 EUR a una empresa asociada, no recibirá nada.

Los Puntos de Compra se abonan por el importe canjeado y, por otro lado, se abonan 5 EUR, con un reembolso máximo del 5 % (según la información de la página 4 del Plan de Compensación de Lyounet 2017). El valor del cupón de descuento se reduce en consecuencia con los 5 EUR abonados, quedando así en 95 EUR. En resumen, el vendedor ha abonado 5 EUR y recibido 5 EUR como pago.

Para que el demandante pudiera recibir el reembolso de los cupones de descuento adquiridos por un valor total de 5.100 EUR, tendría que realizar compras a empresas asociadas (con una tasa de reembolso del 5%) por un valor total de 102.000 EUR.

Tampoco está claro cómo se pueden generar Puntos de Compra a través de los clientes adquiridos por el comercializador. Para ello, se define una línea de vida (en resumen: todos los clientes adquiridos por el comercializador o aquellos que este adquiere posteriormente). La reclamación de compensación debe calcularse con base en esta línea de vida. (Secciones 8.1 y 8.2 del Acuerdo de Lyounet de 2017)

El Plan de Compensación establece que los Puntos de Compra se acreditan a esta Línea de Vida en el Programa de Saldo. El factor utilizado para esto y la base de cálculo no se divulgan. En cualquier caso, tan pronto como el Comercializador alcance 50 Puntos de Compra en el Programa de Saldo, estos se convertirán en las llamadas “Unidades” en un sistema complejo. Estas unidades se dividen en cinco subcategorías según su número. Además, se distingue entre saldo personal, saldo nacional, saldo continental y saldo internacional.

Se indica que el saldo personal se contabiliza de forma dual y los demás saldos se contabilizan linealmente. (Consulte el Plan de Compensación de Lyounet 2017)

Para el Saldo de Categoría 1, 50 Puntos de Compra corresponden a una unidad; para la Categoría 2, 150 Puntos de Compra; para la Categoría 3, 400 Puntos de Compra; para la Categoría 4, 1200 Puntos de Compra; y para la Categoría 5, 4000 Puntos de Compra (Sección 7 del Plan de Compensación de Lyounet de 2017). Para cada categoría, se deben obtener al menos 6 unidades (tres a la izquierda y tres a la derecha) para optar al beneficio (Sección 10 del Plan de Compensación de Lyounet de 2017). Para recibir un pago de, por ejemplo, 600 EUR, se deben obtener 6 unidades de Categoría 5. Esto equivale a 24.000 Puntos de Compra y, por lo tanto, a una facturación de 24.000 EUR mediante compras a empresas colaboradoras o a la demandada.

Finalmente, la demandada también ofrece participar en las llamadas “nubes”. Estas tienen como objetivo reunir a prácticamente todos los clientes de una región determinada sin un proveedor de referencia, es decir, aquellos que no están conectados a una línea de vida, y distribuir sus ventas proporcionalmente entre los participantes activos en forma de puntos de compra. Los requisitos para participar en dichas “nubes” son la participación en el programa Lyounet, la compra de un cupón de edición limitada por valor de 1500 EUR, una cuenta activa de Easy Shop Plus (compras mensuales de cupones de descuento por valor de 50 EUR), una unidad reservada (= 50 puntos de compra = 50 EUR) y la condición de “Comerciante Premium” a nivel de carrera (por ejemplo, generar al menos 2400 puntos de compra).

Es cuestionable exactamente que reembolsos se pueden generar a través de una nube. El éxito de Lyounet depende en gran medida de la captación de nuevos clientes. Por lo tanto, parece improbable que incluso un pequeño número de clientes se una a los programas Cashback World o Lyounet sin una recomendación.

Esto demuestra que los depósitos del demandante no podrían generar ningún pago económicamente relevante; la compra de un cupón de descuento no puede generar ningún beneficio.

Los clientes adquiridos tendrían que generar ingresos mensuales absurdamente altos con empresas asociadas para generar al menos unos ingresos mensuales medianamente decentes para el comercializador. Que la nube pueda generar pagos significativos es muy cuestionable.

A todas estas circunstancias se suma el hecho de que para seguir siendo elegible se deberá abonar mensualmente una cantidad adicional de 50 EUR (50 Shopping Points).

Por lo tanto, el contrato del acusado está en realidad diseñado para inducir a los comerciantes a realizar depósitos y reclutar miembros adicionales prometiendo ganancias, de modo que el acusado pueda obtener grandes beneficios.

En el Acuerdo Lyounet de 2017, el demandado describe el objeto del contrato como la oportunidad del demandante de trabajar como comercializador independiente. Sin embargo, como ya se ha demostrado en el punto 1, el verdadero propósito del contrato es diferente. **El demandado intenta persuadir a sus “clientes” (como el demandante) para que realicen depósitos para enriquecerse.** Según los términos del contrato, es casi seguro que solo se esperan pequeños pagos para el demandante. Sin embargo, estos pagos son desproporcionados a los depósitos, por lo que el demandado también debe asumir que el demandante incurrirá en una pérdida de mayor o menor magnitud según el monto del depósito. Por lo tanto, las circunstancias objetivamente diseminales de la transacción sugieren un propósito contractual que no reside en un servicio de marketing empresarial, sino en la generación de depósitos en el sentido de una estafa piramidal. El depósito de fondos y la mera posibilidad de reclutar a más participantes para un esquema piramidal no constituye una actividad empresarial porque no se lleva a cabo ninguna actividad económicamente valiosa (por ejemplo, también Straube/Ratka/Jost en Straube/Ratka/Rauter, UGB 14 § 1, Rz 58 (a partir del 1 de septiembre de 2019, rdb.at)).

Incluso considerando el propósito declarado del contrato, cabe señalar que el demandado, con sus productos en la nube, ofrece la oportunidad de generar ingresos pasivos mediante inversiones (sin considerar la inutilidad de los productos). El demandante adquirió cupones de descuento por 2400 puntos de compra y un cupón de descuento pequeño y otro grande para Enterprise Cloud (EC1) hasta el 21 de julio de 2018. Posteriormente, adquirió cupones de descuento mensuales, lo que le permitió seguir siendo elegible. En efecto, este diseño contractual del producto no es más que una inversión.

Por tanto, el demandante debe ser considerado un consumidor y puede invocar con éxito la jurisdicción en materia de consumo de conformidad con el artículo 15 f de la LGVU.

Además, la confirmación del demandante de que es empresario es irrelevante para la apreciación del artículo 15 f de la LGVU, ya que la condición de consumidor debe apreciarse en función del objeto del contrato.

El emprendimiento no surge con un clic del ratón.

Como ya se explicó al analizar el objeto del contrato, los cupones de descuento distribuidos por el demandado simplemente representan un vehículo a través del cual los denominados comercializadores pueden adquirir puntos de compra. Los cupones de descuento, como tales, no tienen una función económica independiente. En el sistema del demandado, la remuneración se genera mediante compras (pueden ser nuevos cupones de descuento con los que se adquieren puntos de compra, o compras a empresas colaboradoras) o mediante la captación de nuevos miembros que generan una remuneración acumulativa para el comercializador correspondiente a través del sistema “Lifetime”. Para obtener una remuneración relevante, es inevitable depender de este “Lifetime”, ya que los puntos de compra necesarios (véase el ejemplo de cálculo presentado anteriormente) no pueden generarse mediante compras personales en la gran mayoría de los casos debido al alto volumen de ventas. Esto es un indicio típico de una estafa piramidal. También existen fuertes incentivos para alcanzar la categoría de unidades más alta posible. La forma más sencilla de hacerlo es comprar cupones de descuento o encargar su compra a miembros posteriores, especialmente porque las unidades adquiridas de esta manera, a diferencia de otros “salidos”, se encuentran en el

Los datos “personales” se registran en formato dual (es decir, doble).

El artículo BG Neulengbach 30.03.2021 2 C 537/20w apareció por primera vez en **Attorney Mag. Dr. José Fromhold**.

buscar en RSSing.com...

Buscar

Ver todos los artículos

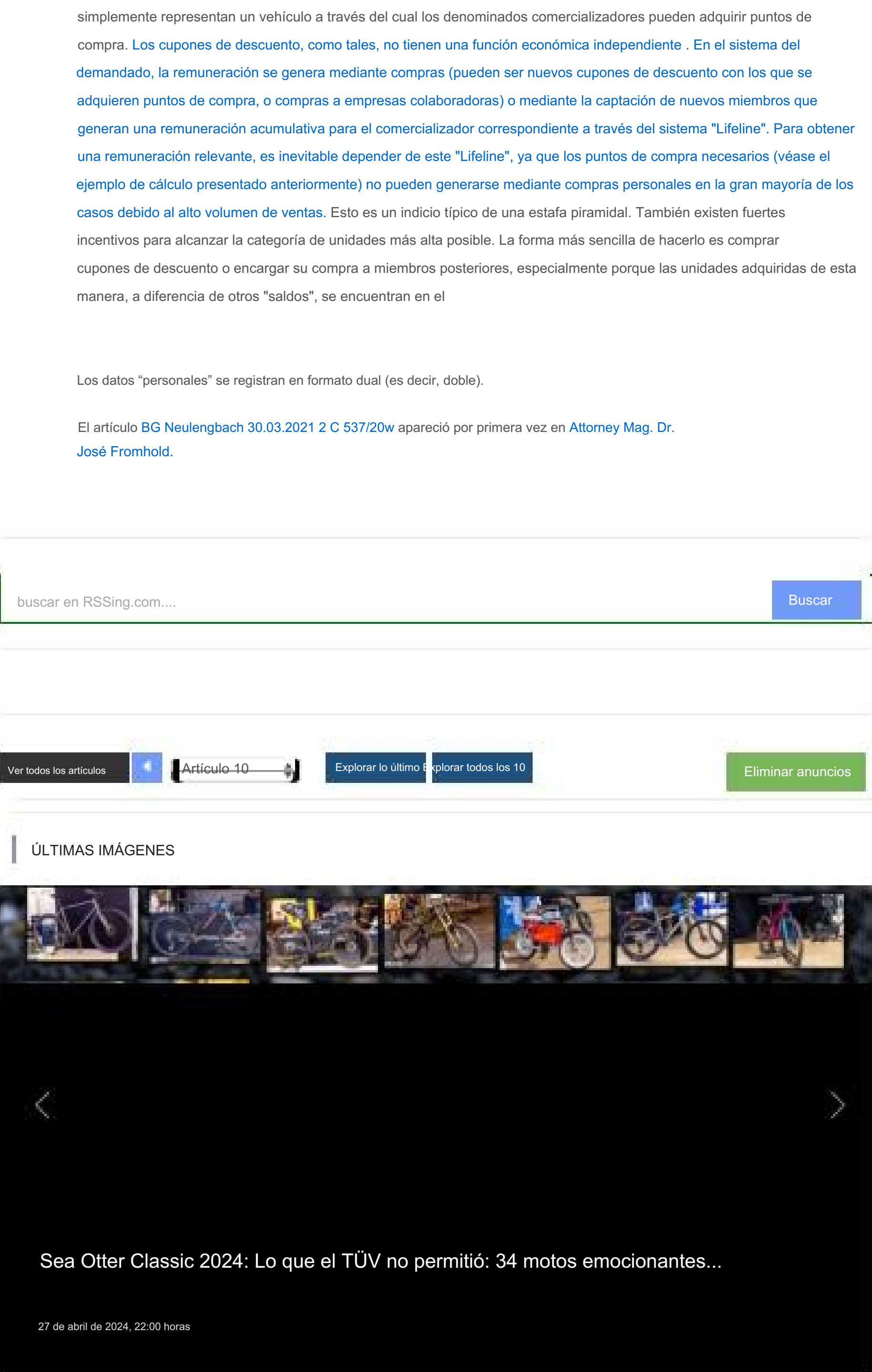
Artículo 10

Explorar la última

ver todos los 10

Eliminar anuncios

ÚLTIMAS IMÁGENES



ARTÍCULOS DE TENDENCIA

El motor de la torreta cuando está parado 26 de junio de 2018, 15:22	¿Puedo obtener el? Apague el sistema de alarma con un fusible... 4 de junio de 2014, 11:17 a. m.
Sistema de protección de peatones defectuoso 20 de junio de 2018, 13:52	Banco de Vito en la segunda fila dar la vuelta (frente a la dirección de viaje) 30 de marzo de 2018, 00:35
Código de error 118002 Mazda BUG Audi r1ca 19 de septiembre de 2020, 6:31 a. m.	¿Cambiar aceite caja de cambios Aprilia RS 125 ? 12 de mayo de 2017, 10:57 a. m.
Tablas de SAP HR 5 de julio de 2016, 1:02 a. m.	Todos los animales del registro de caza en el Zoo 2: Parque de animales 21 de mayo de 2021, 6:10 a. m.
2.0 TFSI - Fuga de aire en Error del sistema de admisión P2278/2198 30 de mayo de 2018, 1:33 a. m.	Mensaje en el capó del BC abierto 5 de mayo de 2014, 6:20 a. m.
Pérdida de refrigerante en la V del 3.0 Motor TDI Bug Audi Q7 3 de mayo de 2018, 2:02 a. m.	Techo Mercedes SL R230 500er ¿No abre? La capota no abre... 13 de junio de 2018, 9:15 a. m.
Dos líneas rectas deben ser curva suave unida entre sí... 15 de marzo de 2019, 9:24 a. m.	Cabello medio largo: Estos son los peinados más bonitos para (Pelo de colegiala) 26 de noviembre de 2018, 5:07 a. m.
Motor de lección: Cuadro de bicicleta 2 de octubre de 2017, 4:09 a. m.	Edición: Acrobacia en motocicleta Tarea de vectores/lineas 19 de marzo de 2016, 13:44
Errores del sistema de archivos detectados constantemente: el mensaje sigue apareciendo 26 de noviembre de 2018, 8:37 a. m.	Q7 DV Facelift menos de 1.000 km recorridos Error: Sistema de energía del vehículo... 25 de octubre de 2018, 2:22 a. m.
	Carga/Arranque del GTE 18 de marzo de 2017, 1:23 a. m.

Más páginas para explorar...>