



## **AGB für Vertriebspartner**

**Datum: 07. Februar 2016**

### **I. Geltungsbereich**

Für die Geschäftsbeziehung zwischen Keora Naturprodukte (nachfolgend Keora) und dem Antragsteller gelten **ausschließlich die nachfolgenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen** in ihrer zum Zeitpunkt der Bestellung gültigen Fassung. Abweichende Bedingungen des Bestellers erkennt Keora nicht an, es sei denn, Keora hätte ausdrücklich schriftlich ihrer Geltung zugestimmt.

### **II. Vertriebspartnerschaft**

#### **a. Grundsätze**

1. Grundlage für eine Vertriebspartnerschaft mit der Firma Keora ist der vom zukünftigen Vertriebspartner unterfertigte **Antrag auf Vertriebspartnerschaft inklusive Bestellung eines Vertriebspartnerpaketes**, sowie die Akzeptanz dieses Antrags durch Keora.
2. Der Antrag umfasst das **Recht für den Ankauf für Eigenbedarf bzw. Verkauf (Weitervermittlung)** von Keora-Produkten, sowie das **Recht eine Vertriebsorganisation** gemäß dem Marketingplan aufzubauen.
3. Keora schließt diesen Vertrag auf die **Rechtschaffenheit, Fähigkeit, Aufgaben, Rechte und Pflichten** des Vertriebspartners ab.

#### **b. Voraussetzungen für eine Vertriebspartnerschaft**

1. Vertriebspartner kann nur eine **Einzelperson** werden, die volljährig ist und ihren Wohnsitz in Österreich oder Deutschland hat.
2. Keora behält sich das Recht vor, Anträge auf Vertriebspartnerschaft zu prüfen und nach eigenem Ermessen abzulehnen.

#### **c. Zustandekommen eines Vertriebspartnerschaftsvertrages**

1. Ein vollständig ausgefüllter Antrag auf Vertriebspartnerschaft inkl. Bestellung eines Vertriebspartnerpaketes oder eine entsprechende Registrierung und Bestellung im Internet unter [www.keora.net](http://www.keora.net).
2. Die **Bezahlung** des Vertriebspartnerpaketes um €99,90 muss rechtsgültig erfolgt sein. Die Bestellung dieses Vertriebspartnerpaketes ist Bedingung für das Erlangen einer Keora Vertriebspartnerschaft.

#### **d. Rechte dieser Vertriebspartnerschaft**

1. Der Vertriebspartner hat das Recht, vom Antrag auf Vertriebspartnerschaft innerhalb von zwei Wochen schriftlich zurückzutreten. Die Frist beginnt mit der Aushändigung der Kopie des



**Keora Naturprodukte**  
A-8047 Hart bei Graz, Waldgasse 15  
**Tel./Fax.: +43- (0)316-316195**  
**info@keora.at; http://www.keora.at**

Antrages auf Vertriebspartnerschaft zu laufen. Zur Wahrung der Frist reicht das Datum der Aufgabe (Poststempel).

2. Keora-Produkte können um einen speziellen **Vertriebspartnereinkaufspreis** erworben werden.
3. Keora-Produkte können in Österreich und Deutschland beworben, präsentiert und beim Besitz **einer gültigen Gewerbeberechtigung** weiterverkauft werden.
4. Ein Vertriebspartner hat das Recht, **eine persönliche Vertriebsstruktur aufzubauen** und daraus ein **Einkommen** laut Vergütungsplan zu erzielen.
5. Als Vertriebspartner gilt **nur der Hauptantragsteller**. Der eingetragene Partner des Antragstellers besitzt das Recht Bestellungen im Namen des Partners aufzugeben, in Vertretung als dessen Sponsor Vertriebspartneranträge zu unterschreiben, sowie dessen Vertriebsstruktur, im Falle einer Handlungsunfähigkeit, weiterzuführen.

#### **e. Pflichten dieser Vertriebspartnerschaft**

1. Der Vertriebspartner hat, insofern er eine solche betreibt, für die **gewerberechtliche Deckung** seiner Tätigkeit zu sorgen.
2. Der Vertriebspartner übernimmt **die alleinige Verantwortung** für alle Steuern und Sozialversicherungsbeiträge aufgrund von Einkommen, das er als Vertriebspartner verdient.
3. Der Vertriebspartner wird Keora jederzeit bei Aufforderung einen Nachweis über das Vorliegen einer entsprechenden Gewerbeberechtigung erbringen.
4. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, in seinen werblichen Aussagen über Vertragsprodukte nicht über die Aussagen hinauszugehen, die von Keora genehmigt sind bzw. die in schriftlichen Unterlagen, die Keora für die Produktinformation dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellt hat, enthalten sind. Sollte der Vertriebspartner in seinen Aussagen darüber hinausgehen, so ist er für Folgen aller Art **selbst verantwortlich**.
5. Der Vertriebspartner **verpflichtet sich** in drei der ersten sechs Monate ab Antragstellung eine **Mindestbestellmenge von €100,00 (brutto)** zu bestellen. Das Vertriebspartnerpaket gilt dabei nicht als Bestellung. Sollte der Vertriebspartner zum Ende eines jeweiligen Monats keine Bestellung getätigt haben, so wird ihm eine von Keora gewählte Bestellung mit entsprechendem Wert **automatisch zugeschickt und verrechnet**.

Sollte der Vertriebspartner die Annahme einer solchen Lieferung verweigern bzw. ein Paket auf Grund eines Versäumnisses des Vertriebspartner (Nichtmeldung bei Umzug, Ersatzadresse u. a.) nicht zustellbar sein, so werden ihm sämtliche anfallende Versandgebühren der Originalsendung



und der nochmaligen Zustellung, sowie Bearbeitungsgebühren in der Höhe von €10,00 pro neuerlicher Bearbeitung verrechnet.

6. Sollte ein Vertriebspartner innerhalb der ersten drei Monate nach Neuanschließung kündigen, so muss er sämtliche Preisvorteile, die er durch Inanspruchnahme des Vertriebspartnerstatus gewährt bekommen hat (gratis Produkte, Preisvorteile und sonstige Vergünstigungen), **vollständig im Wert begleichen**. Weiter fällt für die Überprüfung der Rückvergütung eine Bearbeitungsgebühr von **€100,00** an.

**f. Änderungen des Vertriebspartnerschaftsstatus**

1. Möchte ein Vertriebspartner seine Partnerschaft an eine dritte Person abtreten, ist dies **nur mit Zustimmung von Keora möglich** (Voraussetzungen für eine Vertriebspartnerschaft müssen erfüllt werden und Keora behält sich vor, vorgeschlagene Personen abzulehnen). Ein Anspruch auf Weiterzahlung von Boni oder Provision besteht nicht.
2. Stirbt ein Vertriebspartner, so kann Keora das Recht zur Fortsetzung der Vertriebspartnerschaft auf die rechtmäßigen Erben übertragen, sofern diese die Voraussetzungen für eine Vertriebspartnerschaft erfüllen.

**g. Auflösung der Vertriebspartnerschaft durch Keora**

1. Eine Vertriebspartnerschaft, die **4 Kalendermonate Monate hintereinander ruht** (4 Monate lang keine erfolgte Bestellung), kann durch Keora ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gekündigt werden. Der Vertriebspartner wird dann von auf einen **Vorteilskunden** mit den entsprechenden AGB umgestuft.
2. Bei Verstößen gegen die vertraglichen Regelungen sowie gegen gesetzliche Bestimmungen, behält sich Keora das Recht vor, dem Vertriebspartner außerordentlich fristlos zu kündigen. Die vom Vertriebspartner aufgebaute Struktur darf, mit einzuholender Zustimmung der Firma Keora, veräußert werden (Die Voraussetzungen für eine Vertriebspartnerschaft müssen erfüllt sein).

**h. Dauer der Vertriebspartnerschaft**

1. Mit dem Datum der Unterzeichnung des Antrags auf Gründung einer selbstständigen Vertriebspartnerschaft und der Bezahlung des bestellten Vertriebspartnerpaketes wird der Antragsteller zum Keora-Vertriebspartner.
2. Die Laufzeit der Vertragsdauer wird **auf unbestimmte Zeit** vereinbart.
3. Sollte eine schriftliche Kündigung der Geschäftsverbindung erfolgen, verfallen alle Ansprüche auf Rabatte, Provisionszahlungen, Boni sowie die Berechtigung, Keora-Produkte zu bestellen (in diesem Fall geht die Downline (siehe Legende) eines Vertriebspartners - dessen Geschäft aufgehoben wurde - an den Sponsor (siehe Legende) des Vertriebspartners über).



4. Ausgelieferte Waren bzw. Warenbestände von Vertriebspartnern, die bezahlt wurden und deren Geschäft aufgelöst wurde, ist **von diesem rechtlich erworbenes Eigentum** und wird von Keora nicht zurückgekauft.

**i. Nichterfüllung des Vertragsgegenstandes wegen höherer Gewalt**

Sollte eine Erfüllung des Vertragsgegenstandes aufgrund von Umständen, die weder von Keora noch von den Vertriebspartnern in zumutbarer Weise beherrschbar sind, wirtschaftlich unmöglich sein, so haften weder Keora noch der Vertriebspartner. Zu diesen Umständen zählen unter anderem Streiks, Tarifkämpfe, Aufruhr, Krieg, Brand, Tod, Beeinträchtigung der gewöhnlichen Beschaffungsquelle oder staatliche Verordnungen oder Anordnungen.

**j. Datenbereitstellung**

Der Vertriebspartner erklärt sich damit einverstanden, dass seine persönliche Daten (mit Ausnahme der Bankdaten) seiner Upline und Downline zur Verfügung stehen.

**k. Geltendes Recht und Gerichtsstand**

Gültigkeit, Auslegung und Erfüllung der Allgemeinen Geschäftsbedingungen, des Vergütungsplanes und des Antrages auf Vertriebspartnerschaft unterliegen dem österreichischen Recht. Vereinbarter Gerichtsstand ist Graz, Steiermark, Österreich.

**III. Vertriebspartnertätigkeit**

**a. Zulässiges Gebiet**

1. Keora-Produkte können durch Vertriebspartner ausschließlich in Österreich und Deutschland vertrieben werden.
2. Allen Vertriebspartnern obliegt es, gleichberechtigt in ganz Österreich und Deutschland die Produkte der Firma Keora zu erwerben, zu bewerben, zu verkaufen und ohne Gebietsschutz unabhängige Vertriebspartner einzuschreiben.
3. Vertriebstätigkeiten außerhalb Österreichs und Deutschland müssen von Keora schriftlich genehmigt werden.

**b. Preisgestaltung**

1. Keora behält es sich vor, die empfohlenen Verkaufspreise für alle Produkte nach eigenem Ermessen ohne Ankündigungsfrist zu gestalten.
2. Die jeweils aktuellen Endkundenpreise sind auf der Homepage der Firma Keora ([www.keora.net](http://www.keora.net)) ersichtlich.



**Keora Naturprodukte**  
A-8047 Hart bei Graz, Waldgasse 15  
**Tel./Fax.: +43- (0)316-316195**  
**info@keora.at; http://www.keora.at**

**c. Produkt- und Geschäftspräsentation**

3. Jeder Vertriebspartner gibt Keora-Produkte und Produktinformationen an Interessenten wahrheitsgemäß und fair weiter.
4. Die Vertriebspartner sind verpflichtet, weder in ihrer Darstellung zu übertreiben noch wesentliche Informationen **den Interessenten vorzuenthalten**.

**d. Verpackung**

Keora-Vertriebspartner dürfen Keora-Produkte weder um etikettieren noch neu verpacken.

**e. Urheberrechtlich geschützte Materialien**

1. Veränderungen oder Missbrauch von Original Keora Unterlagen sind nicht zulässig. Eine Vervielfältigung von Keora-Unterlagen bedarf der schriftlichen Zustimmung der Firma Keora. Bei einem Verstoß gegen diese Auflagen behält sich Keora vor, die Vertriebspartnerschaft zu kündigen und rechtliche Schritte einzuleiten.

**f. Keora-Abo-Lieferservice (KAL)**

1. Durch das unterschriebene KAL-Anmelde-Formular meldet sich ein Vertriebspartner (VP) zum KAL an.
2. KAL dient der regelmäßigen Belieferung des Keora-Vertriebspartners.
3. Der VP entscheidet sich bei seiner Anmeldung zwischen dem **Paket „Easy“ (€100,00 Bestellvolumen)** und dem Paket **„Business“ (€200,00 Bestellvolumen)**.
4. Der Vertriebspartner erhält je nach Wahl des Paketes monatlich **ein bzw. zwei Produkte gratis**, deren EK-Preis unter €10,00 liegen muss. Diese „gratis Produkte“ müssen gesondert zu Rechnung im Kommentarfeld (Online-Bestellung) bzw. im dafür vorgesehenen Feld auf dem Bestellformular angegeben werden. Gibt der Kunde keinen Produktwunsch an, so erhält er mit seiner ersten Bestellung im neuen Monat ein von Keora gewähltes Produkt.
5. KAL-Kunden erhalten von Beginn an minus 10% (bei Paket „Easy“) bzw. minus 20% (bei Paket „Business“) auf Werbe- und Arbeitsmaterial (WuA).
6. Mit der Anmeldung zu KAL verpflichtet sich der Vertriebspartner je nach Wahl des Paketes, **monatlich für mind. €100,00 bzw. 200,00€ (EK-Preis)** zu bestellen. Die Auswahl der Produkte ist freie Entscheidung des Vertriebspartners und unterliegt keinen Einschränkungen.
7. Bei einer Neuanmeldung für KAL verpflichtet sich der Vertriebspartner für mind. 3 Monate. Danach ist KAL monatlich kündbar wobei als Stichtag der **jeweils 20. eines jeden Monats** gilt. Erfolg bis zum 20. keine schriftliche Kündigung (Datum des Poststempels gilt) so **verlängert sich KAL automatisch** für ein weiteres Monat.



**Keora Naturprodukte**  
A-8047 Hart bei Graz, Waldgasse 15  
**Tel./Fax.: +43- (0)316-316195**  
**info@keora.at; http://www.keora.at**

8. Für die Kündigung des KAL ist eine schriftliche Kündigung per Fax, Post (Datum des Poststempels zählt) oder unterschriebenen und eingescannten Formular notwendig.
9. Wenn der Vertriebspartner bis um 12.00 Uhr am 21. eines Monats keine Bestellung aufgegeben hat, wird ihm **automatisch** eine von Keora zusammengestellte, dem Wert seines KAL Paketes entsprechende, Lieferung inkl. Gratisprodukt zugesandt. Der Wert der Produkte, die in einem KAL-Paket enthalten sind, gemessen am aktuellen Keora-Vertriebspartnerpreis, übersteigen immer den bezahlten Preis für ein KAL-Paket.
10. Sollte ein Vertriebspartner die Annahme einer KAL-Lieferung verweigern bzw. ein Paket auf Grund eines Versäumnisses des Vertriebspartner (Nichtmeldung bei Umzug, Ersatzadresse u. a.) nicht zustellbar sein, so werden ihm sämtliche anfallende Versandgebühren der Originalsendung und der nochmaligen Zustellung, sowie Bearbeitungsgebühren in der Höhe von €10,00 pro neuerlicher Bearbeitung verrechnet.
11. Sollte ein Kunde KAL innerhalb der ersten drei Monate nach Neuanmeldung bei KAL kündigen, so muss er sämtliche Preisvorteile, die er durch Inanspruchnahme des KAL-Services gewährt bekommen hat (gratis Produkte, Preisvorteile und sonstige Vergünstigungen), vollständig im Wert begleichen. Weiter fällt für die Überprüfung der Rückvergütung eine Bearbeitungsgebühr von €10,00 pro Paket und Vergünstigung an.

#### **IV. Bestellung, Bezahlung und Versand**

##### **a. Bestellung**

1. Die Bestellung stellt ein Angebot an Keora zum Abschluss eines Kaufvertrages dar. Wenn der Vertriebspartner eine Bestellung bei Keora aufgibt, erhält er eine E-Mail, die den Eingang der Bestellung bei uns bestätigt und deren Einzelheiten aufführt (Bestellbestätigung). Diese Bestellbestätigung stellt keine Annahme des Angebotes dar, sondern soll den Vertriebspartner nur darüber informieren, dass die Bestellung bei uns eingegangen ist. Ein Kaufvertrag kommt erst dann zustande, wenn **das bestellte Produkt an ihn versendet wird**. Über Produkte aus ein und derselben Bestellung, die nicht in der Versandbestätigung aufgeführt sind, kommt kein Kaufvertrag zustande.
2. Per Post oder Fax: Das Bestellformular muss vollständig ausgefüllt (alle Informationen sind gut lesbar mit einem schwarzen Stift einzutragen) und vom Vertriebspartner unterschrieben sein. Bestellungen bzw. Anträge, **welche unleserlich sind**, werden von Keora nicht bearbeitet.
3. Per Telefon: Der Vertriebspartner muss seine Vertriebspartnernummer sowie Adresse nennen um per Telefon bestellen zu können. Die Bestellung wird von Keora notiert und bearbeitet.



**Keora Naturprodukte**  
A-8047 Hart bei Graz, Waldgasse 15  
**Tel./Fax.: +43- (0)316-316195**  
**info@keora.at; http://www.keora.at**

4. Per e-Mail: Der Vertriebspartner muss seine Vertriebspartnernummer sowie eine Lieferadresse anführen um bestellen zu können.
5. Per Internet: Mittels Benutzernamen und Passwort hat der Vertriebspartner die Möglichkeit über den Online-Shop eine bindende Bestellung aufzugeben.
6. Der Vertriebspartner hat die Möglichkeit, von der Bestellung schriftlich innerhalb einer Frist von 7 Tagen zurückzutreten. Die Frist beginnt mit dem Einlangen der Bestellung. Zur Wahrung der Frist reicht das Datum der Aufgabe (Poststempel). Die Kosten für die Rücksendung allfällig bereits von Keora versandter Ware sowie Verrechnungsspesen trägt der Vertriebspartner.

#### **b. Bezahlung**

1. Die Bezahlung der bestellten Ware erfolgt **über Vorkasse, Bankeinzug oder Rechnung**.
2. Der Rechnungsbetrag ist mit Aussendung der Ware fällig und **wird bei Bankeinzug umgehend** vom Bankkonto eingezogen.
3. Eine Auftragsbestätigung wird nicht versandt.
4. Sollte der Rechnungsbetrag durch die Bank des Kunden, auf Grund von falsch angegebenen Daten, mangelnder Deckung oder sonstige durch den Kunden verursachten Gründe, abgewiesen werden, hat der Kunde **allfällige Rückläuferkosten** sowie eine Bearbeitungsgebühr von €5,00 zu tragen.
5. Eine durch den Kunden unberechtigt veranlasste Rückbuchung eines bereits durchgeführten Bankeinzugs wird mit einer **zusätzlichen Bearbeitungsgebühr** in der Höhe von €5,00 in Rechnung gestellt.
6. Der Kunde erklärt sich damit einverstanden, dass bei einem Zahlungsverzug von mehr als vier Wochen **ein Inkassobüro nach Wahl** von Keora beauftragt wird um den ausstehenden Rechnungsbetrag einzufordern. Etwaige Kosten die durch das Betreiben eines Inkassobüros sowie sämtliche Kosten, die durch weitere rechtliche Schritte entstehen, sind dabei vom Besteller zu tragen.
7. Kommt der Besteller in Zahlungsverzug, so ist Keora berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 5% über dem von der Europäischen Zentralbank bekannt gegebenen Basiszinssatz p.a. zu fordern. Falls Keora ein höherer Verzugschaden nachweisbar entstanden ist, ist Keora berechtigt, diesen geltend zu machen.

#### **c. Lieferung**

1. Der Versand erfolgt mittels Zustelldienst an den Vertriebspartner.



**Keora Naturprodukte**  
A-8047 Hart bei Graz, Waldgasse 15  
**Tel./Fax.: +43- (0)316-316195**  
**info@keora.at; <http://www.keora.at>**

2. Keora behält sich vor, eine Firma ihrer Wahl mit dem Versand zu beauftragen.
  3. Die Versandgebühren werden dem Auftraggeber in Rechnung gestellt, Gebühren: €6,00 pro Bestellung, versandkostenfrei ab €75,00 für Österreich und €100,00 für Deutschland.
  4. Alle Lieferungen werden so schnell wie möglich zum Versand gebracht. Sollte eine Lieferung nicht innerhalb von 10 Tagen erfolgt sein, ist der Keora Kundendienst zu kontaktieren.
  5. Das Transportrisiko, d.h. die Gefahr eines Verlustes bzw. die Beschädigung einer Ware während der Beförderung trägt der Lieferer. Der Käufer ist verpflichtet, die Ware bei Übernahme sofort auf äußere Mängel zu überprüfen und innerhalb von zwei Tagen Verluste bzw. Beschädigung zu kontrollieren und diese sofort dem Lieferer anzuzeigen.
  6. Sofern nicht anders vereinbart, erfolgt die Lieferung an die vom Besteller angegebene Lieferadresse. Auf der Website finden sich Hinweise zur Verfügbarkeit von Produkten, die von Keora direkt verkauft werden (z.B. auf der jeweiligen Produktdetailseite). Wir weisen darauf hin, dass sämtliche Angaben zu Verfügbarkeit, Versand oder Zustellung eines Produktes lediglich voraussichtliche Angaben und ungefähre Richtwerte sind. Sie stellen keine verbindlichen bzw. garantierten Versand- oder Liefertermine dar, außer wenn dies bei den Versandoptionen des jeweiligen Produktes ausdrücklich als verbindlicher Termin bezeichnet ist. Sofern Keora während der Bearbeitung der Bestellung feststellt, dass bestellte Produkte nicht verfügbar sind, wird der Vertriebspartner darüber gesondert per E-Mail informiert. Falls Keora ohne eigenes Verschulden zur Lieferung der bestellten Ware nicht in der Lage ist, weil der Lieferant von Keora seine vertraglichen Verpflichtungen nicht erfüllt, ist Keora dem Besteller gegenüber zum Rücktritt berechtigt. In diesem Fall wird der Besteller unverzüglich darüber informiert, dass das bestellte Produkt nicht zur Verfügung steht. Die gesetzlichen Ansprüche des Bestellers bleiben unberührt.
- d. **Aufrechnung, Zurückbehaltung**  
Ein Recht zur Aufrechnung steht dem Besteller nur zu, wenn seine Gegenansprüche rechtskräftig festgestellt oder von Keora unbestritten sind. Außerdem ist er zur Ausübung eines Zurückbehaltungsrechts nur insoweit befugt, als sein Gegenanspruch auf dem gleichen Vertragsverhältnis beruht.
- e. **Eigentumsvorbehalt**  
Die gelieferte Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum von Keora.
- f. **Mängelhaftung**  
1. Ist die Nacherfüllung im Wege der Ersatzlieferung erfolgt, ist der Besteller dazu verpflichtet, die zuerst gelieferte Ware innerhalb von 30 Tagen an Keora auf Kosten von Keora zurückzusenden. Die Rücksendung der mangelhaften Ware hat nach den gesetzlichen Vorschriften zu erfolgen.





Keora behält sich vor, unter den gesetzlich geregelten Voraussetzungen Schadensersatz geltend zu machen.

2. Keora haftet unbeschränkt, soweit die Schadensursache auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit beruht.
3. Ferner haftet Keora für die leicht fahrlässige Verletzung von wesentlichen Pflichten, deren Verletzung die Erreichung des Vertragszwecks gefährdet, oder für die Verletzung von Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrages überhaupt erst ermöglicht und auf deren Einhaltung Sie regelmäßig vertrauen. In diesem Fall haftet Keora jedoch nur für den vorhersehbaren, vertragstypischen Schaden. Keora haftet nicht für die leicht fahrlässige Verletzung anderer als der in den vorstehenden Sätzen genannten Pflichten.
4. Die vorstehenden Haftungsbeschränkungen gelten nicht bei Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, für einen Mangel nach Übernahme einer Garantie für die Beschaffenheit des Produktes und bei arglistig verschwiegenen Mängeln. Die Haftung nach dem Produkthaftungsgesetz bleibt unberührt.
5. Soweit die Haftung von Keora ausgeschlossen oder beschränkt ist, gilt dies auch für die persönliche Haftung von Arbeitnehmern, Vertretern und Erfüllungsgehilfen.

#### V. **Gewährleistung**

Keora übernimmt keine Verantwortung für Folgen durch missbräuchliche bzw. unsachgemäße Anwendung oder etwaige Unverträglichkeit von Keora-Produkten. Keora empfiehlt, Bedenken und Risiken bezüglich der Anwendung von Keora-Produkten mit einem Arzt im Vorhinein abzuklären.

#### VI. **Rabatte**

##### a. **Anspruch auf Spezialrabatt**

Jeder Vertriebspartner, der seinen Umsatz dadurch erhöht, dass er bei einem neuen Vertriebspartner eine Bestellung des Vertriebspartnerpaketes mittels Vertriebspartnerantrages durchführt, erwirbt sich **einen Anspruch auf Spezialrabatt** in Höhe von **€20,00 brutto; €10,00 brutto bei der Werbung eines Vorteilskunden**. Der Anspruch gilt ab dem rechtsgültigen Einlangen der Kaufsumme des Vertriebspartnerpaketes bei Keora.

##### b. **Definition des Spezialrabatts**

Warenguthaben für Bestellung von Keora-Produkten.

##### c. **Inanspruchnahme eines Rabatts**

1. Der Rabattbetrag wird automatisch auf dem Keora-Kundenkonto des Vertriebspartners bis zum **30. des Folgemonats** gutgeschrieben.



2. Das Guthaben eines Kundenkontos wird zur Deckung von ausstehenden Beträgen verwendet. Sollte ein Kundenkonto mit dem 25. eines Monats ein Guthaben von mind. €10,00 aufweisen, so wird dies **automatisch** auf das angegebene Konto des Vertriebspartners überwiesen.

#### VII. Provisionen

Provisionen sind von Keora als Vergütung von Vertriebstätigkeiten gedacht, welche als Aufbau einer Downline-Struktur und/oder als Wiederverkauf definiert werden und zu einer Erhöhung des Produkturnsatzes führen sollen. Der Vergütungsplan für Provisionen ist von Keora **leistungsbezogen** erstellt worden.

##### a. Anspruch auf Provision

Die Qualifikation für einen Anspruch auf Provision sowie die Bewertung der Provisionen entnehmen Sie bitte dem Vergütungsplan im Anhang.

##### b. Auszahlung der Provision

1. Monatliche Provisionen werden zwischen dem 20. und 30. des Folgemonats automatisch auf das vom provisionsberechtigten Vertriebspartner angegebene Bankkonto angewiesen.
2. Die Höhe der Provisionsauszahlung gilt als angenommen, wenn der Vertriebspartner nicht innerhalb von 14 Tagen die Provisionsabrechnung schriftlich beeinsprucht.

#### VIII. Gewerberecht

- a. Für die Deckung des Eigenbedarfs ist keine Gewerbeberechtigung notwendig.
- b. Für erworbene Rabattansprüche ist ebenfalls keine Gewerbeberechtigung notwendig.
- c. Um eine Provisionsauszahlung lt. Provisionsvergütungsplan zu erhalten, ist eine Gewerbeberechtigung notwendig, die Verantwortung hierfür liegt beim Provisionsempfänger.

#### IX. Änderungen

- a. **Die** vorliegenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen können automatisch durch neue Allgemeine Geschäftsbedingungen ersetzt werden. Sollte es zu einer Änderung der AGBs kommen, so wird der Vertriebspartner per e-Mail und News in seinem Vertriebspartnerkonto darüber informiert. Folgt innerhalb von 14 Tagen kein Einspruch des Vertriebspartners in Form einer Kündigung, so gelten die neuen AGB als angenommen.
- b. **Sollte** eine Bestimmung dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen ungültig sein oder werden, bleiben die restlichen Punkte dieser AGB gültig. Die ungültigen Bestimmungen sind so zu ergänzen oder zu ersetzen, dass diese dem ursprünglich beabsichtigten Zweck am nächsten kommen.



## **X. Vergütungsplan**

- a. **Provisionsberechtigte** Produkte von Keora und deren BONUS sind der aktuellen Produktliste (letzte gültige Aussendung per e-Mail) zu entnehmen. **Anhang B)**
- b. Der Vergütungsplan kann von Keora jederzeit verändert werden.
- c. **BONUS-Stufen:**  
Für den gesamten Vergütungsplan gelten folgende Stufen:  
20€ BONUS - 6%  
50€ BONUS - 14%  
100€ BONUS - 24%  
200€ BONUS - 36%  
400€ BONUS - 50%  
900€ BONUS - 65%  
1400€ BONUS - 80%  
2000€ BONUS - 100%
- d. **eXtra-BONUS-Stufen:**  
Für den gesamten Vergütungsplan gelten folgende Stufen:  
- 1x100% - 20%  
- 2x100% - 22,5%  
- 4x100% - 25%  
- 8x100% - 28%  
- 12x100% - 31%  
- 15x100% - 33%  
- 20x100% - 37%
- e. **Qualifikation für die einzelnen BONUS-Stufen:**  
Um sich für eine entsprechende BONUS-Stufe zu qualifizieren müssen sämtliche Kriterien entsprechen der Qualifikation erfüllt sein. Ist zumindest ein Kriterium nicht erfüllt erlangt der Vertriebspartner die entsprechende Stufe nicht. Der Vertriebspartner ist automatisch in der höchstmöglichen Stufe für die er qualifiziert.
- i. **Qualifikation für die 6% - Stufe:**
- mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - mind. €20,00 Qualifikations-BONUS
  - sämtlicher BONUS der Struktur zählt als Qualifikations-BONUS
- ii. **Qualifikation für die 14% - Stufe:**
- mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - mind. 50€ Qualifikations-BONUS



- c. sämtlicher BONUS der Struktur zählt als Qualifikations-BONUS
  
- iii. Qualifikation für die 24% Stufe:**
  - a. mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - b. mind. 100€ Qualifikations-BONUS
  - c. sämtlicher BONUS der Struktur zählt als Qualifikations-BONUS
  
- iv. Qualifikation für die 36% - Stufe:**
  - a. mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - b. mind. 200€ Qualifikations-BONUS
  - c. sämtlicher BONUS der Struktur zählt als Qualifikations-BONUS
  
- v. Qualifikation für die 50% - Stufe:**
  - a. mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - b. mind. 400€ Qualifikations-BONUS
  - c. sämtlicher BONUS der Struktur zählt als Qualifikations-BONUS
  
- vi. Qualifikation für die 65% - Stufe:**
  - a. mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - b. mind. 900€ Qualifikationsbonus
  - c. mind. 3 BONUS-fähige Linien
  - d. max. 450€ BONUS werden aus der stärksten Linie für den Qualifikations-BONUS angerechnet
  
- vii. Qualifikation für die 80% - Stufe:**
  - a. mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - b. mind. 1400€ Qualifikations-BONUS
  - c. mind. 4 BONUS-fähige Linien
  - d. max. je 500€ BONUS werden aus den zwei stärksten Linien für den Qualifikations-BONUS angerechnet
  
- viii. Qualifikation für die 100% - Stufe:**
  - a. mind. €10,00 Eigen-BONUS in diesem oder einem der zwei vorhergegangenen Monaten
  - b. mind. 2000€ Qualifikations-BONUS
  - c. mind. 5 BONUS-fähige Linien
  - d. max. je 500€ BONUS werden aus den drei stärksten Linien für den **Gesamt-BONUS** angerechnet
  
- ix. Qualifikation für eXtra-BONUS:**
  - a. Vertriebspartner muss selbst die 100% - Stufe erreichen



**x. Sonderregelung für 100% - Stufe:**

- a. Direkte und indirekte Linien welche die 100% - Stufe erreichen zählen mit ihrem BONUS nicht mehr zum Qualifikations-BONUS ihrer Uplines hinzu.

**f. Bei nicht Qualifikation einer direkten Linie:**

Sollte ein direkter Vertriebspartner weniger als 10€ BONUS erwirtschaften, wird dieser BONUS trotzdem zum Gesamt-BONUS des Sponsors gerechnet und entsprechend vergütet.

**g. Vergütungsanspruch:**

Der Vergütungsanspruch setzt sich aus drei verschiedenen Teilen zusammen:

**1. Ausschüttung des Eigen-BONUS:**

Der Vertriebspartner erhält entsprechend seiner BONUS-Stufe anteilig eine Ausschüttung auf seinen Eigen-BONUS. Das bedeutet: Ist der Vertriebspartner in der 65% Stufe und hat 100€ Eigen-BONUS erwirtschaftet, so werden 65€ an ihn ausgeschüttet.

**2. Ausschüttung von BONUS der Downline:**

Der Vertriebspartner erhält die Differenz auf den Gesamt-BONUS des direkten Vertriebspartners. Die Differenz setzt sich zusammen aus der BONUS-Stufe des Vertriebspartners minus der BONUS-Stufe seines direkten Vertriebspartners. Das bedeutet: Hat der Vertriebspartner die BONUS-Stufe 65% und sein direkter Vertriebspartner die BONUS-Stufe 36% so erhält der Vertriebspartner die Differenz von 29% auf den Gesamt-BONUS des direkten Vertriebspartners. Diese Regel gilt für alle direkten Linien des Vertriebspartners.

Ausnahme: Hat der direkte Vertriebspartner eine Downline, die in einer höheren BONUS-Stufe ist als der direkte Vertriebspartner selbst (auf Grund von mangelnder Qualifikation des direkten Vertriebspartners), so bekommt der Sponsor des direkten Vertriebspartners die Differenz zwischen seiner BONUS-Stufe und der BONUS-Stufe der Downline des direkten Vertriebspartners auf den Gesamt-BONUS der Downline des direkten Vertriebspartners, außer es würde dort wieder diese Ausnahme zum Tragen kommen.

**h. Ausschüttung des eXtra-BONUS:**

Hat der Vertriebspartner eine direkte Linie welche die 100%-BONUS-Stufe erreicht hat, so erhält der Vertriebspartner auf diese Linie einen eXtra-BONUS entsprechend jener in der Qualifikation angegebenen Höhe auf den Gesamt-BONUS der Linie. Das bedeutet: Hat die direkte Linie 2000€ Gesamt-BONUS gesammelt so erhält der Vertriebspartner 20% eXtra-BONUS auf diesen Gesamt-BONUS was umgerechnet 400€ entsprechen würde. Sollte der Vertriebspartner eine zweite direkte 100%-Linie haben, so erhält er auf beide einen eXtra-BONUS von 22,5% usw.



**Ausnahmen und Regeln für den eXtra-BONUS:**

- i. Um sich für den eXtra-BONUS zu qualifizieren muss man selbst die 100% Stufe erreichen.
- ii. Der Gesamt-BONUS einer 100% Linie wird nicht zum eigenen Gesamt-BONUS und Qualifikations-BONUS hinzu gezählt.
- iii. Sollte sich ein Vertriebspartner selbst nicht für die 100%-Stufe qualifizieren, so erhält die nächst höhere Upline, welche sich als 100%-Linie qualifiziert hat, den eXtra-BONUS.

**i. Linienschutz**

Eine Person, die Ihre Vertriebspartnerschaft kündigt, kann frühestens in 12 Monaten ab Kündigungsdatum eine neue Vertriebspartnerschaft beantragen.

Ein Wechsel des Sponsors während einer gültigen Keora Vertriebspartnerschaft ist generell nicht zulässig. Sollte dies auch auf Wunsch des Sponsors erfolgen, so kann mit Abstimmung der Firma Keora eine einvernehmliche Änderung vorgenommen werden.

**LEGENDE:**

Definition der einzelnen Bereiche & Ausdrücke:

**BONUS:**

Der BONUS wird in € gerechnet.

Jedes Produkt von Keora entspricht einem von Keora festgesetztem BONUS.

Durch den Kauf von Produkten bei Keora sammelt der Vertriebspartner BONUS.

**Struktur/Downline:**

Sämtliche direkt und indirekt geworbene Vertriebspartner.

**Sponsor:**

Vertriebspartner der einen direkten Vertriebspartner wirbt ist dessen Sponsor.

**Upline:**

Sämtliche Vertriebspartner welche in der Struktur über den aktuellen Vertriebspartner stehen.

**Direkte Linie/Vertriebspartner:**

Eine Person die persönlich durch den Vertriebspartner geworben wurde.

**Indirekte Linie/Vertriebspartner:**

Personen die von direkten Vertriebspartnern des Vertriebspartners oder dessen indirekten Vertriebspartnern geworben wurden.



**Keora Naturprodukte**  
A-8047 Hart bei Graz, Waldgasse 15  
**Tel./Fax.: +43- (0)316-316195**  
**info@keora.at; http://www.keora.at**

#### **Eine Person werben:**

Eine Person durch die Vorstellung der Firma und deren Produkte, für die Mitarbeit oder den Eigenbedarf als Vorteilskunde bei der Firma Keora werben. Eine Person gilt als geworben, sobald sie einen Vertriebspartnerantrag ausgefüllt und ein Probierpaket bezahlt und bezogen hat und dies von Keora akzeptiert wurde.

#### **BONUS-fähige Linie:**

Linie die 10€ BONUS oder mehr erwirtschaftet.

Sollte eine „direkte“ BONUS - Linie nicht mind. 10€ Eigen-BONUS erwirtschaften, so fällt diese für das System für die Berechnung dieses Monats aus. Das bedeutet: Die direkten BONUS - Linien der ausgefallenen Linie werden der nächst höheren BONUS-fähigen Linie als direkte Linie angerechnet.

#### **Eigen-BONUS:**

BONUS der durch den eigenen Einkauf von Produkten bei Keora oder durch das einmalige Werben neuer Vertriebspartner erwirtschaftet wird.

#### **Gesamt-BONUS:**

Gesamter BONUS der durch den Vertriebspartner und dessen Struktur gesammelt wird.

#### **Qualifikations-BONUS:**

BONUS anhand dessen die Berechnung der einzelnen BONUS-Stufen durchgeführt wird. Im Normalfall entspricht der Qualifikations-BONUS dem Gesamt-BONUS. Erst bei höheren BONUS-Stufen erfolgt eine Einschleifregelung.

„Downline“ ist die gesamte Gruppe in der Breite und Tiefe an geworbenen Vertriebspartnern. „Sponsor“, „Upline-Sponsor“ ist jener Vertriebspartner, welcher einen neuen Vertriebspartner geworben hat.

„Monatlicher Gruppenumsatz“ errechnet sich aus bezahlten Bestellungen (d.h. erfolgte Buchungen auf das Keora-Konto) einer persönlichen Gruppe.

#### **KUNDENDIENST**

Keora Kundendienst, Waldgasse 15, 8047 Hart bei Graz

E-Mail: info@keora.at , Internet: www.keora.at

Tel./Fax.: +43 (0)316 316195