

Europa und Afrika Success Trip

September 2025

Qualifikationsbedingungen

Bitte lesen Sie die folgenden Qualifikationsbedingungen, die die Qualifikation für den Europa und Afrika Success Trip im September 2025 regeln, sorgfältig durch. Der Europa und Afrika Success Trip selbst (die Beteiligung und Teilnahme daran) im September 2025 wird durch die Teilnahmebedingungen gesondert geregelt, die allen Qualifikant*innen für den Success Trip (wie unten definiert) spätestens zum Zeitpunkt der in Abschnitt 7 genannten Benachrichtigung mitgeteilt werden.

Bestätigung der Teilnahmebedingungen

1. Wenn Sie versuchen, sich für den Europa und Afrika Success Trip im September 2025 (der „**Success Trip**“) zu qualifizieren, erkennen Sie diese Qualifikationsbedingungen vollständig und bedingungslos an und akzeptieren diese.

Organisator

2. Der Success Trip, einschließlich des Qualifikationsprozesses, wird von NSE Products Europe BV mit Sitz in Leonardo Da Vincilaan 9 (Building Elsinore), 1930 Zaventem, Belgien (nachfolgend „**Nu Skin**“) organisiert.

Qualifikationszeitraum

3. Der Qualifikationszeitraum für den Success Trip läuft vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Juli 2025 (der „**Zeitraum zur Qualifikation für den Success Trip**“).

Berechtigung

4. Die Qualifikation für den Success Trip steht allen Vertriebspartner*innen offen, die:
 - a. in folgenden Ländern einen rechtmäßigen Wohnsitz haben und bei Nu Skin registriert sind: Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Irland, Island, Italien, Luxemburg, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Schweiz, Slowakei, Spanien, Südafrika, Tschechische Republik, Ungarn oder Vereinigtes Königreich, und
 - b. diese Qualifikationsbedingungen und die Vertriebspartnervereinbarung, die Richtlinien sowie den Verkaufserfolgsplan einhalten
(Jeder berechtigte Brand Affiliate wird als „**Vertriebspartner*in**“ oder „**Sie**“ oder „**Teilnehmer*in**“ bezeichnet).

Qualifikationskriterien

5. Um sich für den Success Trip im September 2025 zu qualifizieren, müssen Sie die unten aufgeführten Bedingungen erfüllen („**Qualifikationskriterien für den Success Trip**“).

Ihre „Baseline“ („**Ausgangstitel**“) für den Success Trip im September 2025 wird festgelegt:

- Mit dem Titel, mit dem Sie sich für den Taghazout Success Trip 2024 qualifiziert haben; oder wenn Sie sich für diese Reise nicht qualifiziert haben, mit dem Titel, mit dem Sie sich für den Mykonos Success Trip 2023 qualifiziert haben; oder wenn Sie sich für keine der vorher genannten Reisen qualifiziert haben, mit dem Titel, mit dem Sie sich für den Mauritius Success Trip 2022 qualifiziert hast; oder
- falls für keinen der oben genannten Success Trips eine Qualifikation erfolgte, durch den am höchsten „bezahlten“ Titel, der für vier (4) Monate im Jahr 2019 aufrechterhalten wurde; oder
- wenn Sie sich für keine der oben genannten Success Trips qualifiziert haben und erst nach September 2019 Brand Affiliate geworden sind, ist Ihr Ausgangstitel (Baseline) „Brand Representative“.

QUALIFIKATIONSKRITERIEN FÜR DEN SUCCESS TRIP¹	
ZIELTITEL: RUBY PARTNER BIS BLUE DIAMOND DIRECTOR²	
✓	Die Bezahlung hat sich nach einem Titel gerichtet, der mindestens eine Stufe höher liegt als dein Ausgangstitel, mindestens als Ruby Partner („ Zieltitel “ ³) für mindestens vier (4) Kalendermonate während des Zeitraums zur Qualifikation für den Success Trip, einschließlich Juni 2025 (obligatorischer Monat).
✓	Sie haben mindestens 8 (acht) Building Blocks (Jan–Feb 2025)/4000 GSV inkl. 250 DCSV (März–Juli 2025) je Kalendermonat in den vier (4) Qualifikationsmonaten des Zeitraums zur Qualifikation für den Success Trip, einschließlich Juni 2025 (obligatorischer Monat);

¹ Der Verkaufserfolgsplan Velocity by Nu Skin wird ab dem 1. März 2025 durch den erweiterten Verkaufserfolgsplan ersetzt. Die Qualifikationskriterien für den Success Trip richten sich nach den Anforderungen des jeweils geltenden Verkaufserfolgsplans. Weitere Einzelheiten finden Sie in der E-Mail-Benachrichtigung, die am 29. Januar 2025 an alle Brand Affiliates in Europa und Afrika verschickt wurde, und unter www.nuskin.com.

Ausnahme: Wenn Ihr **Zieltitel Ruby Partner** ist und:

1. Wenn Sie diesen Titel vor dem 1. März 2025 erlangt und mit der Qualifikation für den Success Trip begonnen haben, können Sie wählen, ob Sie Ihre Qualifikation für den Success Trip ab März 2025 auf der Grundlage der Titelanforderungen des Verkaufserfolgsplans Velocity by Nu Skin oder des erweiterten Verkaufserfolgsplans fortsetzen und abschließen möchten; **oder**
2. Sie können sich ab März 2025 für den Success Trip qualifizieren. Sie können wählen, ob Sie sich für den Success Trip auf der Grundlage der Titelanforderungen des Verkaufserfolgsplans Velocity by Nu Skin oder des erweiterten Verkaufserfolgsplans qualifizieren möchten.

² Für die Auszeichnung als Blue Diamond Director muss dieser Titel zwei (2) aufeinanderfolgende Monate gehalten werden und die Bezahlung als Blue Diamond Director erfolgen. Diese 2 (zwei) Kalendermonate müssen in den 4 (vier) Qualifikationsmonaten enthalten sein.

³ Der Zieltitel für die Qualifikationskriterien des Success Trip ändert sich nicht, auch beim Erreichen eines höheren Titels während des Zeitraums zur Qualifikation für den Success Trip.

- ✓ Sie haben die erforderliche Anzahl **qualifizierter G1-Brand Representatives (Jan–Feb 2025)/Leadership Teams (März–Juli 2025)**⁴ für den Zieltitel in den vier (4) Qualifikationsmonaten des Zeitraums zur Qualifikation für den Success Trip, einschließlich Juni 2025 (obligatorischer Monat);

UND

- ✓ Während der gleichen vier (4) Kalendermonate, in denen während des Qualifikationszeitraums für den Success Trip die Bezahlung als Zieltitel (oder höher) erfolgt, wird mindestens ein **Organisationsverkaufsvolumen („OSV“)**⁵ erreicht von:
 - 60.000 für Ruby Partner
 - 150.000 für Emerald Directors
 - 250.000 für Diamond Directors
 - 500.000 für Blue Diamond Directors

ZIELTITEL: TEAM ELITE

Wenn Sie sich auf der Grundlage der Qualifikationsregeln für den Team Elite Trip 2025 als Team Elite qualifiziert haben⁶:

- ✓ Mindestens 5 Brand Affiliates in G1–G6 müssen sich für den Success Trip qualifiziert (bestätigt) haben⁷; UND
- ✓ Stellen Sie sicher, dass Sie mindestens sechs (6) **qualifizierte G1-Brand Representatives (Januar–Februar 2025)/Leadership Teams (März–Juli 2025)** in vier (4) Monaten des Qualifikationszeitraums für den Success Trip haben, einschließlich Juni 2025 (obligatorischer Monat).

Wenn Sie sich auf der Grundlage der Qualifikationsregeln für den Team Elite Trip 2025 nicht als Team Elite qualifiziert haben:

⁴ Ein qualifizierter G1-Brand Representative (Jan–Feb 2025)/Leadership Team (März–Juli 2025) ist (1) ein G1-Brand Representative, der die Anforderungen für die Aufrechterhaltung eines Brand Representative erfüllt (einschließlich eines Brand Representative, der Flex Blocks (Jan–Feb 2025)/Flex PoinS (März–Juli 2025) verwendet) oder (2) ein degradiertes G1-Brand Representative (ein Brand Representative, der die Anforderungen für die Aufrechterhaltung eines Brand Representative während des Kalendermonats nicht erfüllt hat), der einen Brand Representative in seiner G1-G6-Organisation hat, einschließlich eines Brand Representative, der Flex Blocks (Jan–Feb 2025)/Flex PoinS (März–Juli 2025) verwendet.

⁵ Organisationsverkaufsvolumen oder OSV ist die Summe des monatlichen Verkaufsvolumens der Kundengruppe, der Kundengruppen der G1–G6 Brand Representatives, der G6 der Business Builder-Position und der G6 der Team Elite Business Builder-Position.

⁶ Die vollständigen Qualifikationsbedingungen des Team Elite-Programms finden Sie unter „My Workspace/Build/Programs/Trips“ auf www.nuskin.com.

⁷ Bestätigt bedeutet, dass jede*r für den Success Trip qualifizierte Brand Affiliate diese Anforderung jeweils nur für einen Upline Team Elite Account erfüllen kann. Ein für den Success Trip qualifizierter G2 Brand Affiliate kann die Qualifikationsanforderung für die Team Elite Success Trip nur erfüllen, wenn der G2 Account nicht zu einem Team Elite Account von G1 zählt. Wenn ein Team Elite bis zum Ende des Qualifikationszeitraums für den Success Trip weniger als 5 bestätigte, für den Success Trip qualifizierte Brand Affiliates erreicht, werden diese für den Success Trip qualifizierten Brand Affiliates zum Zweck der Qualifizierung für den Success Trip an den nächsten Team Elite in der Reihe weitergereicht.

- ✓ Sie erfüllen die Anforderungen der „Team Elite“-Qualifikation zwischen Januar und Juli 2025; UND
- ✓ Stellen Sie sicher, dass Sie die erforderliche Anzahl **Qualifizierter G1 Brand Representatives (Januar–Februar 2025)/Leadership Teams (März–Juli 2025)** für den Zieltitel in den sechs (6) Monaten des Qualifikationszeitraums für den Success Trip erreicht haben; UND
- ✓ Mindestens 5 Brand Affiliates in G1–G6 müssen sich für den Success Trip qualifiziert haben

Benachrichtigung der Success-Trip-Qualifikant*innen

6. Alle Vertriebspartner*innen, die die Qualifikationskriterien für den Success Trip erfüllt haben, werden vom Genehmigungs- und Verifizierungsausschuss für den Success Trip überprüft.
7. Die Brand Affiliate-Account, die sich für die Teilnahme am Success Trip qualifiziert haben (die „**Success-Trip-Qualifikant*innen**“):
 - a. werden per E-Mail bis spätestens 18. Juli 2025 benachrichtigt und aufgefordert, ihre Teilnahme am Success Trip bis spätestens 31. Juli 2025 zu bestätigen, wenn sie sich vor dem 30. Juni 2025 qualifiziert haben, und
 - b. werden per E-Mail bis spätestens 7. August 2025 benachrichtigt und aufgefordert, ihre Teilnahme am Success Trip bis spätestens 14. August 2025 zu bestätigen, wenn sie sich vor dem 31. Juli 2025 qualifiziert haben.
8. Wenn es mehr Success-Trip-Qualifikant*innen als verfügbare Plätze für den Success Trip gibt, wird denjenigen Success-Trip-Qualifikant*innen Priorität eingeräumt, die die Qualifikationskriterien für den Success Trip zuerst erfüllt haben.

Beschränkung der Teilnahme am Success Trip

9. Die Teilnahme am Success Trip ist nicht gegen Geld einlösbar und kann nicht übertragen werden.
10. Die Teilnahme am Success Trip ist auf maximal zwei (2) Personen pro Brand Affiliate-Account beschränkt (beschränkt auf Vertriebspartner*innen und Teilnehmer*innen, die im Brand Affiliate-Account des/der Success-Trip-Qualifikant*in genannt sind). Wenn es nur eine (1) Person in einem Brand Affiliate-Account gibt, kann diese/r Vertriebspartner*in entweder (i) einen Gast einladen, vorausgesetzt, dass dieser Gast während des gesamten Zeitraums zur Qualifikation für den Success Trip und bis zum Beginn des Success Trips nicht als Vertriebspartner*in registriert war, oder (ii) eine nahestehende Person (d. h. Ehepartner*in, Mitbewohner*in, Elternteil, Kind oder Geschwisterteil) einladen, die auch Vertriebspartner*in mit beliebigem Titel sein kann.

Disqualifikation

11. Nu Skin behält sich das Recht vor, die Vergabe aller Auszeichnungen zurückzuhalten, bis bestätigt wurde, dass diese Qualifikationsbedingungen, die Vertriebspartnervereinbarung, die Richtlinien und der Verkaufserfolgsplan von Nu Skin eingehalten worden sind. Success-Trip-

Qualifikant*innen müssen Brand Representatives sein, die bei Nu Skin jederzeit einen guten Ruf genießen.

12. Jegliche Manipulation des Verkaufserfolgsplans, wie nach alleinigem Ermessen von Nu Skin festgelegt, führt zum Ausschluss eines/einer Qualifikant*in oder Teilnehmer*in des Success Trips.
13. Für den Fall, dass ein Verstoß oder eine Manipulation bekannt wird, nachdem der Success Trip stattgefunden hat, behält sich Nu Skin das Recht vor, die Kosten für den Success Trip von zukünftigen Bonus-Zahlungen, die dem/der disqualifizierten Vertriebspartner*in geschuldet werden, abzuziehen, unbeschadet aller anderen Rechtsmittel, die im Rahmen der Vertriebspartnervereinbarung, der Richtlinien oder des Verkaufserfolgsplans zur Verfügung stehen.

Stornierung und Ersetzung des Success Trips

14. Nu Skin behält sich das Recht vor, den Success Trip jederzeit und aus beliebigen Gründen zu ändern, zu verschieben, zu stornieren und/oder zu ersetzen, einschließlich, aber nicht nur beschränkt auf höhere Gewalt (wie im Folgenden definiert).
15. Sollte Nu Skin den Success Trip außer in Fällen von höherer Gewalt stornieren, wird eine Ersatzleistung oder -reise angeboten, die in etwa dem Wert des ursprünglich geplanten Success Trips entspricht, abzüglich der Vorbereitungskosten, Stornogebühren, Steuern und anderer Kosten, die durch die Stornierung des ursprünglich geplanten Success Trips entstanden sind. Sollte Nu Skin den Success Trip in Fällen von höherer Gewalt stornieren, steht es Nu Skin frei, eine Ersatzleistung oder -reise anzubieten, die in etwa dem Wert des ursprünglich geplanten Success Trips entspricht, abzüglich der Vorbereitungskosten, Stornogebühren, Steuern und anderer Kosten, die durch die Stornierung des ursprünglich geplanten Success Trips entstanden sind. Sollte eine Ersatzleistung oder -reise angeboten werden, bleiben diese Teilnahmebedingungen weiterhin *mutatis mutandis* bestehen. Alle von Nu Skin im Rahmen dieser Klausel geleisteten Zahlungen erfolgen auf das bei Nu Skin hinterlegte Bankkonto des Brand Affiliate-Accounts.

Haftung

16. **Die Teilnehmer*innen am Success Trip sowie Success-Trip-Qualifikant*innen nehmen freiwillig und auf eigenes Risiko teil. Die Teilnehmer*innen am Success Trip sowie Success-Trip-Qualifikant*innen entbinden und werden Nu Skin und seine verbundenen Unternehmen, Direktor*innen, leitenden Angestellten, Mitarbeitenden und Vertreter*innen von jeglicher Haftung für Verletzungen, Verluste oder Schäden jeglicher Art freistellen, die sich aus oder in Verbindung mit der Qualifikation für oder der Teilnahme am Success Trip ergeben, einschließlich, aber nicht beschränkt auf Ansprüche, Schäden oder Verluste im Zusammenhang mit COVID-19.**

17. Alle Tickets, Gutscheine, Coupons und alle Vorkehrungen für Transport, Beförderung oder Unterbringung werden von Nu Skin nur als Vermittler für die Success-Trip-Qualifikant*innen und deren Gäste und unter der ausdrücklichen Bedingung getroffen, dass Nu Skin für direkte, Folge- oder zufällige Schäden, die in Verbindung damit entstehen, weder haftbar noch verantwortlich ist.
18. Ohne Einschränkung des Vorstehenden ist Nu Skin nicht verantwortlich oder haftbar für Leistungsausfälle, Schäden, Verluste oder Kosten aufgrund einer Änderung, Verschiebung, Stornierung oder Ersetzung oder einer Verzögerung bzw. Änderung des Zeitplans durch die Nichterfüllung durch Dritte, Krankheit, Pandemien (einschließlich, aber nicht beschränkt auf COVID-19) oder Einhaltung staatlicher Vorgaben, Verbote, Beschränkungen, Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen, die die Durchführbarkeit, Öffnungszeiten, den Programmablauf, Zusammenkünfte, Wetter, Streiks, Terrorakte, Krieg, Quarantäne, kriminelle Aktivitäten oder andere Gründe außerhalb der Kontrolle von Nu Skin betreffen (Vorliegen von „höherer Gewalt“).

Zahlung

19. Alle Zahlungen, Erstattungen und Rückerstattungen, die Nu Skin im Zusammenhang mit der Erfolgsreise und/oder den vorliegenden Geschäftsbedingungen an einen Brand Affiliate leistet, erfolgen per Überweisung auf das Bankkonto, das bei Nu Skin für Bonuszahlungen auf den betreffenden Brand Affiliate-Account registriert ist.

Reisebewilligung und Formalitäten

20. Sie tragen die Kosten für alle erforderlichen Reisebewilligungen, Pässe, Visa, Gesundheitstests, Impfungen bzw. Vakzinierungen (u. a. COVID-19 Schutzimpfung) oder Impfausweise selbst und müssen alle sonstigen behördlich vorgeschriebenen Reiseformalitäten Ihres Wohnsitzlandes, des Success-Trip-Reiseziels oder jedes Transitlandes, das zum Zeitpunkt Ihrer Reise relevant ist, befolgen und die Kosten dafür tragen. Nu Skin leistet keine Erstattung oder Entschädigung, wenn Sie die Reise und den Success Trip nicht antreten können, weil Sie die zuvor genannten Anweisungen nicht befolgt haben.

Geltendes Recht und obligatorische private Schiedsgerichtsbarkeit

21. Für diese Bedingungen gelten die Gesetze des Staates Utah, USA.
22. Alle Streitigkeiten bezüglich der Qualifikation für den Success Trip und dieser Bedingungen, einschließlich, aber nicht beschränkt auf einen mutmaßlichen Verstoß gegen diese Bedingungen, werden durch das in den Richtlinien von Nu Skin beschriebene Verfahren zur Beilegung von Streitigkeiten beigelegt. Dieses Schiedsverfahren umfasst endgültige und verbindliche Schlichtungsanforderungen, die in den Kapiteln 6 und 7 der Richtlinien beschrieben sind. Das Schiedsverfahren wird von einem/einer Einzelschiedsrichter*in geführt und findet in Salt Lake City, Utah, USA, statt. Der/Die Schiedsrichter*in wird von den Streitparteien ausgewählt, und das Schiedsverfahren wird in Übereinstimmung mit dem Utah Uniform Arbitration Act („Einheitliches Schiedsgerichtsbarkeitsgesetz von Utah“) durchgeführt. Das Verfahren wird in englischer

Sprache durchgeführt, aber auf Antrag und Kosten des antragstellenden Brand Affiliates werden die Dokumente und Beschlüsse in die bevorzugte Sprache des antragstellenden Brand Affiliates übersetzt. Die Entscheidung und der Schiedsspruch des/der Schiedsrichters/Schiedsrichterin sind endgültig und bindend und können von einem zuständigen Gericht bestätigt werden. Die obsiegende Partei in einem solchen Schiedsgerichtsverfahren ist berechtigt, angemessene Anwaltsgebühren und Kosten, die in diesem Zusammenhang entstanden sind, zurückzufordern.

Sonstiges

23. Um sich für einen Titel zu qualifizieren, müssen Sie alle Anforderungen des Verkaufserfolgsplans erfüllen, einschließlich des Weiterverkaufs an Endkund*innen. Es werden keine Boni für das Rekrutieren gezahlt. Alle Boni werden nur gezahlt, wenn sich qualifizierende Produkte verkauft werden.
24. **Sie dürfen keine großen Mengen an Produkten kaufen oder andere dazu auffordern, große Mengen an Produkten zu kaufen, um sich für Prämien im Rahmen dieses Incentives zu qualifizieren, es sei denn, Sie können nachweisen, dass Sie Produkte weiterverkaufen, die die für den persönlichen Verbrauch angemessene Produktmenge überschreiten.**
25. Alle großgeschriebenen Begriffe, die hier verwendet, aber nicht definiert werden, haben die in der Vertriebspartnervereinbarung, dem Verkaufserfolgsplan und den Richtlinien festgelegte Bedeutung.
26. Nu Skin behält sich das Recht vor, diese Bedingungen, einschließlich der Qualifikationskriterien für den Incentive Success Trip, nach eigenem Ermessen auszulegen, und alle Entscheidungen sind endgültig.
27. Sollte ein zuständiges Gericht eine Klausel in den Bedingungen für nicht rechtmäßig, ungültig oder nicht umsetzbar ansehen, wodurch die anderen in der Vereinbarung enthaltenen Klauseln nicht beeinträchtigt werden, bleiben diese übrigen Klauseln weiterhin bindend.
28. Die Qualifikation für den Success Trip unterliegt allen geltenden Gesetzen und Bestimmungen und ist ungültig, wo dies gesetzlich verboten ist.
29. Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass der Wert des Success Trips (oder ein Teil davon) wahrscheinlich als Sachleistung (**Benefit in Kind, „BiK“**), d. h. als zu versteuerndes Einkommen für die Success-Trip-Qualifikanten angesehen wird. **Alle Steuern liegen in der alleinigen Verantwortung der Success-Trip-Qualifikant*innen, die diese Sachleistung erhalten.** Daher rät Nu Skin allen Success-Trip-Qualifikant*innen, sich steuerlich beraten zu lassen, um zu bestimmen, wann und wie die BiK bei den Steuerbehörden anzugeben ist. Der Wert des Success Trips, inklusive Flüge und Programm vor Ort, wird auf zweitausendfünfhundert USD (2.500 USD) pro Person geschätzt. Nu Skin ist nicht verantwortlich für die Zahlung von Steuern, Bußgeldern oder Strafen, die den Success-Trip-Qualifikant*innen entstehen, entweder weil sie am Success Trip teilgenommen haben und/oder ihre Steuererklärungen nicht ordnungsgemäß eingereicht haben. Bitte beachten Sie, dass Nu Skin gesetzlich verpflichtet ist, den Gesamtbetrag der BiK pro Person und Jahr an die Steuerbehörden zu melden, die diese Informationen als Kontrollinstrument verwenden können/werden. Der Wert des Success Trips wird nur für

Steuerzwecke angegeben und kann von den Success-Trip-Qualifikant*innen und/oder deren Gästen nicht für Werbe- oder Marketingzwecke verwendet werden.

Denken Sie beim Versuch, sich für den Success Trip zu qualifizieren, daran, dass der Hauptzweck Ihres Unternehmens und von Nu Skin darin besteht, den Kund*innen qualitativ hochwertige Produkte zu verkaufen. Als Teil dieses Prozesses dürfen Sie andere Vertriebspartner*innen sponsern, um Ihre Verkaufsorganisation aufzubauen, und sie im Verkauf von Produkten schulen. Doch das Anwerben anderer Vertriebspartner*innen steht bei Ihnen nicht im Mittelpunkt, sondern ist vielmehr ein Bestandteil Ihrer grundsätzlichen Verpflichtung, Produkte zu verkaufen und die Produktverkäufe an Endkund*innen durch Ihre Downline-Organisation zu steigern.