

Europa und Afrika – We Go Home Success Trip

Provo 2025

Teilnahmebedingungen

Bitte lesen Sie die folgenden Teilnahmebedingungen, die die Qualifikation für den Europa und Afrika – We Go Home to Provo Success Trip 2025 regeln, aufmerksam durch. Der tatsächliche (Beteiligung und Teilnahme am) Provo We Go Home Success Trip wird gesondert durch die Teilnahmebedingungen geregelt, die allen Qualifikant*innen für den Success Trip (wie im Folgenden definiert) spätestens zum Zeitpunkt der in Abschnitt 8 genannten Benachrichtigung mitgeteilt werden.

Bestätigung der Teilnahmebedingungen

1. Wenn Sie versuchen, sich für den Europa und Afrika – We Go Home to Provo Success Trip 2025 (der „**Success Trip**“) zu qualifizieren, erkennen Sie diese Teilnahmebedingungen vollständig und bedingungslos an und akzeptieren sie.

Veranstalter

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

Qualifikationszeitraum

3. Der Qualifikationszeitraum für den Success Trip läuft vom 1. Juli 2024 bis zum 31. Dezember 2024 (der „**Qualifikationszeitraum für den Success Trip**“).

Berechtigung

4. Die Qualifikation für den Success Trip steht allen Vertriebspartner*innen offen, die:
 - a. ihren rechtmäßigen Wohnsitz in einem der von Nu Skin Europa und Afrika genehmigten Märkte haben und dort bei Nu Skin registriert sind; **UND**
 - b. Entweder:
 - i. vor dem 1. August 2023 niemals nie den Titel „Lapis Partner“ erhalten haben, nachfolgend „**Gruppe 1**“;

ODER

- ii. den Titel „Lapis Partner“ erstmals zwischen dem 1. Januar 2019 und 1. Juli 2023 erhalten haben, jedoch noch nie für die Teilnahme an einem Welcome to Utah/We Go Home Success Trip qualifiziert waren, wobei ihr Bezahlt-Als-Titel am 1. Februar 2024 nicht höher als Lapis Partner war, nachfolgend „**Gruppe 2**“;

UND

- c. mit diesen Teilnahmebedingungen, der Vertriebspartnervereinbarung, den Richtlinien und dem Verkaufserfolgsplan konform sind (jeder berechtigte Vertriebspartner bzw. jede berechtigte Vertriebspartnerin wird als „**Vertriebspartner*in**“ oder „**Sie**“ bzw. „**Teilnehmer*in**“) bezeichnet)

5. Für diesen Success Trip können Sie sich nur einmal qualifizieren.

Qualifikationskriterien

6. Um sich für den Success Trip zu qualifizieren, müssen Sie die nachfolgenden Bedingungen erfüllen („Qualifikationskriterien für den Success Trip“).

QUALIFIKATIONSKRITERIEN FÜR DEN SUCCESS TRIP	
GRUPPE 1	
NEUER LAPIS PARTNER	
✓	Um sich zu qualifizieren, müssen Sie zwischen 1. August 2023 und dem 1. September 2024 erstmalig mindestens den Titel Lapis Partner („ Zieltitel “) erreicht haben; außerdem
✓	werden Sie während des Qualifikationszeitraums für den Success Trip auf Ihren Zieltitel (Lapis Partner oder höher <u>unter der Voraussetzung, dass</u> Sie die Berechtigungsvoraussetzungen gemäß Unterabschnitt 4 oben erfüllen) für mind. vier (4) Kalendermonate einschließlich Dezember 2024 vergütet; und
✓	während desselben viermonatigen (4) Zeitraums, einschließlich Dezember 2024 (obligatorischer Monat): <ul style="list-style-type: none">○ erreichen Sie mind. acht (8) Building Blocks pro Kalendermonat; und○ stellen sicher, dass Sie über mindestens zwei (2) qualifizierte G1 Brand Representatives* verfügen
GRUPPE 2	
EHEMALIGER LAPIS PARTNER	
✓	Um sich zu qualifizieren, müssen Sie innerhalb des Qualifikationszeitraums für den Success Trip mindestens den Titel Lapis Partner („ Zieltitel “) zurückgewinnen oder diesen halten; und
✓	werden während des Qualifikationszeitraums für den Success Trip auf Ihren Zieltitel (Lapis Partner oder höher <u>unter der Voraussetzung, dass</u> Sie die Berechtigungsvoraussetzungen gemäß Unterabschnitt 4 oben erfüllen) für mind. vier (4) Kalendermonate einschließlich Dezember 2024 vergütet; und
✓	während desselben viermonatigen (4) Zeitraums, einschließlich Dezember 2024 (obligatorischer Monat): <ul style="list-style-type: none">○ erreichen Sie mind. acht (8) Building Blocks pro Kalendermonat;○ ein Organisationsverkaufsvolumen (Organisational Sales Volume, „OSV“)** von insgesamt mindestens 50.000 erreichen; und○ stellen sicher, dass Sie über mindestens drei (3) qualifizierte G1 Brand Representatives* verfügen.

* Ein qualifizierter G1 Brand Representative ist (1) ein Brand Representative der Generation 1, der die Anforderungen zur Brand Representative Aufrechterhaltung (einschließlich ein Brand Representative mit Flex Blocks) oder (2) ein zurückgestufter G1 Brand Representative (ein Brand Representative, der die Bedingungen zur Brand Representative Aufrechterhaltung während des Kalendermonats nicht erfüllte), der aber einen Brand Representative in der G1-G6 Organisation hat, der die Anforderungen zur Aufrechterhaltung des Status als Brand Representative erfüllt, einschließlich eines Brand Representatives, der Flex Blocks nutzt.

** Das Organisationsvolumen oder OSV ist die Summe des monatlichen Sales Volume (Verkaufsvolumen) der Kundengruppe, der Kundengruppen der G1-G6 Brand Representatives, der G6 der Business Builder Position und der G6 der Team Elite Business Builder Position.

Benachrichtigung der Success Trip-Qualifikant*innen

7. Alle Vertriebspartner*innen, die die Qualifikationskriterien für den Success Trip erfüllt haben, werden vom Genehmigungs- und Verifizierungsausschuss für den Success Trip überprüft.
8. Die Brand Affiliate-Accounts, die sich für die Teilnahme am Success Trip qualifiziert haben (die „**Success Trip-Qualifikant*innen**“), werden bis zum 19. Januar 2025 per E-Mail benachrichtigt und erfahren dabei gleichzeitig die genauen Termine des Success Trips. Die Success Trip-Qualifikant*innen müssen ihre Teilnahme am Success Trip bis spätestens 31. Januar 2025 bestätigen.
9. 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

10. Die Teilnahme am Success Trip ist nicht gegen Geld einlösbar und kann nicht übertragen werden.
11. 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, Eltern- oder Geschwisterteil) einladen, die auch Vertriebspartner*in mit beliebigem Titel sein kann.

Disqualifikation

12. 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.
13. 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.
14. 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 disqualifizierten Brand Affiliate-Account 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

15. 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).
16. 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.

Zahlung

17. Allfällige und sämtliche Zahlungen von Nu Skin in Verbindung mit dem Success Trip und/oder gemäß diesen Teilnahmebedingungen, werden gleich aus welchem Grund (z. B. Rückerstattung von vorab entstandenen erstattungsfähige Kosten, Erstattungsprämie gemäß Abschnitt 16 oben usw.) als elektronische Überweisung auf das Bankkonto geleistet, das bei Nu Skin für Bonuszahlungen an den Brand Affiliate-Account angegeben wurde.

Haftung

18. **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.**
19. Alle Tickets, Gutscheine, Coupons und alle Vorehrungen 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.
20. Ohne Einschränkung des Vorstehenden ist Nu Skin nicht verantwortlich oder haftbar für Leistungsausfälle, Schäden, Verluste oder Ausgaben aufgrund einer Änderung, Verschiebung, Stornierung oder Ersetzung des Success Trips oder einer Verzögerung oder Änderung des

Zeitplans oder der Unterkunft, die durch die Nichterfüllung durch Dritte, Krankheit, Pandemien (einschließlich, aber nicht beschränkt auf weitere Verschlechterungen aufgrund von COVID-19 oder Einhaltung staatlicher Vorgaben, Verbote, Beschränkungen, Gesundheits- und Sicherheitsmaßnahmen, die die Durchführbarkeit, Öffnungszeiten, den Programmablauf, Zusammenkünfte in Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie betreffen), Wetter, Streiks, Terrorakte, Krieg, Quarantäne, kriminelle Aktivitäten oder andere Gründe außerhalb der Kontrolle von Nu Skin verursacht werden (Vorliegen von „**höherer Gewalt**“).

Reisebewilligung und Formalitäten

21. 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

22. Für diese Bedingungen gelten die Gesetze des Staates Utah, USA.
23. 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 Vertriebspartners oder der Vertriebspartnerin werden die Dokumente und Beschlüsse in die bevorzugte Sprache des/der antragstellenden Vertriebspartners/Vertriebspartnerin 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

24. Um sich für einen Titel zu qualifizieren, müssen Sie alle Anforderungen des Verkaufserfolgsplans erfüllen, einschließlich des Weiterverkaufs an Endkund*innen.
25. Es werden keine Boni für das Rekrutieren gezahlt. Alle Boni werden nur ausgezahlt, wenn Produkte verkauft wurden.

26. 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 Success Trips zu qualifizieren, es sei denn, Sie können nachweisen, dass Sie Produkte rechtmäßig weiterverkaufen, die für den persönlichen Verbrauch angemessene Produktmenge überschreiten.
27. Alle großgeschriebenen Begriffe, die hier verwendet, aber nicht definiert werden, haben die in der Vertriebspartnervereinbarung, dem Verkaufserfolgsplan und den Richtlinien festgelegte Bedeutung.
28. Nu Skin behält sich das Recht vor, diese Bedingungen jederzeit und ohne vorherige Ankündigung zu ändern.
29. Nu Skin behält sich das Recht vor, diese Teilnahmebedingungen, einschließlich der Qualifikationskriterien für den Success Trip, nach eigenem Ermessen auszulegen, und alle Entscheidungen sind endgültig.
30. Die englische Originalversion dieser Teilnahmebedingungen wurde in andere Sprachen übersetzt. Sollten Unstimmigkeiten oder Diskrepanzen zwischen der englischen Version und einer Version dieser Bedingungen in einer anderen Sprache auftreten, gilt die englische Version als bindend.
31. Sollte ein zuständiges Gericht eine Klausel in den Teilnahmebedingungen 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.
32. Die Qualifikation für den Success Trip unterliegt allen geltenden Gesetzen und Bestimmungen und ist ungültig, wo dies gesetzlich verboten ist.
33. 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-Qualifanten 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 dreitausend USD (3.000 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 während Ihrer Qualifikation für diesen Success Trip stets daran, dass das primäre Ziel Ihres Geschäfts ist, qualitativ hochwertige Produkte an Kunden zu verkaufen. Als Teil dieses Prozesses dürfen andere Vertriebspartner*innen gesponsert werden, um die eigene Verkaufsorganisation aufzubauen, und sie im Verkauf von Produkten schulen. Das Anwerben neuer Vertriebspartner*innen („Recruiting“)

*steht jedoch nicht im Mittelpunkt, sondern ist vielmehr ein Bestandteil der grundsätzlichen Verpflichtung, Produkte zu verkaufen und die Produktverkäufe an Endkund*innen durch die eigene Downline-Organisation zu steigern.*