



## IM NAMEN DER REPUBLIK

Das Handelsgericht Wien erkennt durch den Richter Dr. Heinz-Peter Schinzel in der Rechtssache der klagenden Partei **Verein für Konsumenteninformation**, Linke Wienzeile 18, 1060 Wien, vertreten durch Breiteneder Rechtsanwälte in 1010 Wien, wider die beklagte Partei **Lyoness Europe AG**, Bahnhofstraße 7, 9470 Buchs, Schweiz, vertreten durch Brandl & Talos Rechtsanwälte GmbH in 1070 Wien, wegen Unterlassung (Streitwert: EUR 30.500,00 s.A.) und Urteilsveröffentlichung (Streitwert: EUR 5.500,00 s.A.) nach öffentlicher, mündlicher Verhandlung zu Recht:

I. Die beklagte Partei ist schuldig, im geschäftlichen Verkehr mit Verbrauchern in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die sie von ihr geschlossenen Verträgen zugrundelegt und/oder in hiebei verwendeten Vertragsformblättern die Verwendung der Klauseln:

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.
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 Einkaufs- bzw. 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.
3. Der prozentuale Buchungswert basiert auf den zwischen Lyoness und dem jeweiligen Partnerunternehmen vereinbarten Konditionen (Spanne) und variiert daher je nach Partnerunternehmen, Branche und Land und ergibt multipliziert mit dem Einkaufs- oder Anzeilungsvolumen die Höhe der Gutschrift. Die jeweils geltenden prozentualen Buchungswerte werden von Lyoness gemäß Ziffern 4.2. und 7.6. der AGB bekannt gegeben.
  4. Ferner erhält das Mitglied auch die Einheiten gutgeschrieben, die bei jenen Mitgliedern gebucht werden, die vom Mitglied direkt und indirekt erworben 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 erworbenen 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.
  5. Die nachfolgende Tabelle gibt einen Überblick über die gesamten Mitgliedsvorteile, die ein Mitglied für einen Einkauf im Rahmen des Lyoness 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.

Lyoness Treueprogramm*												
<b>Cashback</b>	Auszahlungswert	bis zu	1%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%	2%
<b>+ Treuevorteil</b>	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.											
<b>= Mitgliedsvorteil (Persönlich)</b>			2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	X%
<b>+ Freundschaftsbonus Direkt</b>		bis zu	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
<b>+ Freundschaftsbonus Indirekt</b>		bis zu	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%
<b>= Mitgliedsvorteil (Gesamt)</b>			3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	X%

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

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

7. 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 Verrechnungsprogramm verteilen. Einheiten aus der Lifeline gemäß Ziffer 4.4. werden jeweils in dem Strang gebucht, auf dessen Seite sich das geworbene Mitglied befindet.
8. 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.
  9. Im Rahmen des Lyoness 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.
  10. 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
<b>VK I</b>	8,00	12,00	16,00	24,00	32,00	40,00	-	-
<b>VK II</b>	24,00	36,00	48,00	75,00	96,00	120,00	-	-
<b>VK III</b>	80,00	120,00	160,00	240,00	320,00	400,00	-	-
<b>VK IV</b>	240,00	360,00	480,00	720,00	960,00	1.200,00	-	-
<b>VK V</b>	800,00	1.200,00	1.600,00	2.400,00	3.200,00	4.000,00	-	-

11. 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.

12. 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.

Treuegutschrift 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.

13. 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.

14. 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.
15. 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
<b>VK I</b>	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
<b>VK II</b>	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
<b>VK III</b>	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
<b>VK IV</b>	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
<b>VK V</b>	-	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	Bonuseinheit	-	-	-
<b>Verbuchung</b>		<b>Kontinental</b>	<b>Mitglied</b>	<b>National</b>	<b>Kontinental</b>			

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.

16. 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

17. 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](http://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.

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

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.

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.

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).

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								



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 Gesamtpunktezahl 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	€ 2,675	€ 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.

18. 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

19. Die Systemprovision wird nach dem so genannten binären System berechnet. Binär bedeutet, dass hinter jeder Position jeweils 2 weitere Positionen gesetzt werden. Wir bezeichnen dies als: oben und unten. Nach diesem Prinzip reihen sich die Positionen aus Ihren Einkäufen und die Positionen aus Anzahlungen (siehe Punkt 15 AGB) in

Ihrem Verrechnungssystem ein. Wobei Sie bestimmen können, auf welchem freien Platz Sie Ihre neuen Positionen in Ihrem persönlichen Verrechnungssystem setzen wollen.

20. Ermittlung der (Restrabatte) Spannen für das Positionskonto. Bei jedem Einkauf entsteht eine so genannte Spannen für das Positionskonto. Bei jedem Einkauf entsteht eine so genannte Spanne für das Positionskonto des Kunden. Dies ist der verbleibende Rabatt nach Abzug der Sofortvergütung sowie des direkten und indirekten Freundschaftsbonusses, der laut Handelsspannencode (HSC) zur Verrechnung innerhalb der LYONESS Einkaufsgemeinschaft zur Verfügung steht. Jedem Vertragshändler ist ein HSC zugewiesen. Dies ist ein Buchstabe der für die Handelsspanne im System steht. Der HSC ist auch auf der LYONESS Website im internen Kundenbereich unter Info&Service/Downloads ersichtlich. Beträgt der Gesamtrabatt des jeweiligen Händlers der zur Vergütung an die Lyonesse Kunden zur Verfügung steht 3% bedeutet dies eine Sofortvergütung (siehe Punkt 1) in der Höhe von 1 %. Beträgt der Gesamtrabatt des jeweiligen Vertragshändlers 4 % oder mehr, bedeutet dies eine Sofortvergütung in der Höhe von 2 %.
21. Durch verschiedenste Einkäufe mit Lyonesse sammeln sich auf Ihrem persönlichen Positionskonto unterschiedlichste Beträge, die durch verbleibende Rabatte entstehen. Sobald sich auf Ihrem Positionskonto € 50,- durch Einkäufe angesammelt haben, entsteht dadurch eine Position. Sobald sich wiederum € 50,- auf Ihrem Positionskonto angesammelt haben, entsteht die nächste Position usw.. Bsp: Sie kaufen Kleidung im Wert von € 300,-. Der Gesamtrabatt dieses Vertragshändlers beträgt 8 % (HSC H). Sie erhalten 2 % Sofortvergütung auf Ihr Vergütungskonto, Ihrem direkten sowie indirekten Empfehlungsgeber werden jeweils 0,5 % Ihrer Einkaufssumme auf deren Vergütungskonten aufgebucht und die restlichen 5 % wandern in Ihr Positionskonto. Somit gelangen € 15,- auf Ihr persönliches Positionskonto.
22. Die erste Verrechnungsposition in jeder Wirtschaftskategorie wird vom Empfehlungsgeber bzw. hilfsweise vom System platziert. Jede weitere Verrechnungsposition kann vom LYONESS-Kunden selbst oder vom System (Best Place) platziert werden und kann danach nicht mehr geändert werden. Achtung: Positionen werden nur nach Empfehlungsreihenfolge platziert.
23. Die Erstplatzierung (7/3/3) von eigenen Verrechnungspositionen je Wirtschaftskategorie hat immer im persönlichen Verrechnungssystem des Empfehlungsgebers zu erfolgen.
24. Auszahlung/Berechnungszeitraum Eine Produktionswoche läuft von Dienstag 13:00

Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr (siehe Produktionstermine im internen Kundenbereich auf der Lyonesse Website unter Downloads). Die Auszahlung der Systemprovision erfolgt jeweils am zweiten Dienstag nach Produktionsschluss. Systemprovisionen werden für jede Position aufgrund der Anzahl (oben und unten) der nachfolgenden Positionen staffelweise ausbezahlt:

oben/unten	WK I	WK II	WK III	WK IV	WK V
3/3	€ 8,-	€ 24,-	€ 80,-	€ 240,-	€ 800,-
5/5	€ 12,-	€ 36,-	€ 120,-	€ 360,-	€ 1.200,-
10/10	€ 16,-	€ 48,-	€ 160,-	€ 480,-	€ 1.600,-
15/15	€ 24,-	€ 72,-	€ 240,-	€ 720,-	€ 2.400,-
20/20	€ 32,-	€ 96,-	€ 320,-	€ 960,-	€ 3.200,-
25/25	€ 40,-	€ 120,-	€ 400,-	€ 1.200,-	€ 4.000,-

25. Sie benötigen zum Zeitpunkt der Wochenabrechnung 4 direkte Kunden mit mindestens einer Position im LYONESS Verrechnungssystem (unabhängig davon, ob diese entstanden sind durch Restrabatte aus Einkäufen oder durch Anzahlung auf zukünftige Einkäufe und unabhängig davon, in welcher Wirtschaftskategorie). Zur Information: Erst zum Zeitpunkt der Erfüllung dieser Voraussetzung wird die bis dahin entstandene Systemprovision zur Gänze ausgeschüttet.

26. Eine Kaufrückvergütung erhalten Sie für Positionen, die aus Ihren Einkäufen (Restrabatten) entstanden sind. Eine Einkaufsgutschrift erhalten Sie für Positionen, die aus Anzahlungen für künftige Einkäufe entstanden sind. Wenn Sie in Ihrem Verrechnungssystem eine Position die aus Einkäufen (Positionskonto) bzw. durch Anzahlung (Handelsspanne vorab) entstanden ist, vollständig erfüllt haben, dann erhalten Sie je nach Wirtschaftskategorie (WK) folgende Vergütung:

In der WK I bei 35/35 (oben und unten): € 450,-

In der WK II bei 30/30 (oben und unten): € 850,-

In der WK III bei 25/25 (oben und unten): € 1.600,-

In der WK IV bei 25/25 (oben und unten): € 4.800,-

In der WK V bei 25/25 (oben und unten): € 16.000,-

Auszahlung/Berechnungszeitraum Für die Kaufrückvergütungen sowie für die Einkaufsgutschriften gilt wie bei der Systemprovision die Produktionswoche von

Dienstag, 13:00 Uhr, bis zum darauf folgenden Dienstag, 13:00 Uhr. Die Auszahlung auf Ihr Privatkonto (Kaufrückvergütung) erfolgt am jeweils zweiten Dienstag nach Produktionsschluss. Die Gutschrift auf Ihr Einkaufskonto (Einkaufsgutschrift) erfolgt ebenfalls jeweils am zweiten Dienstag nach Produktionsschluss.

Voraussetzungen Dazu sind keine weiteren Voraussetzungen nötig. (Keine Provisionsberechtigung)

27. Bei allen Systemprovisionen Ihrer direkten Kunden erhalten Sie 18,75 % als direkten Partnerbonus. Die Systemprovision der direkten Kunden bleibt davon unberührt. Zusätzlich erhalten Sie 6,25 % aller Systemprovisionen Ihrer indirekten Kunden. Die Höhe der Systemprovisionen und Partnerboni entnehmen Sie bitte dem „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ den Sie auch in Ihrem Downloadbereich auf der LYONESS-Website herunterladen können.

28. Voraussetzungen Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei der Systemprovision, (siehe Punkt 3), ist keine Provisionsberechtigung vorhanden, so wird der entstandene Partnerbonus in Ihrer Empfehlungslinie nach oben bis zu einem Kunden mit Provisionsberechtigung weitergereicht.

29. Die LYONESS Karriere ist für den Business Aufbau konzipiert. Dabei wird die komplette Produktion Ihrer Lifeline\* nach Punkten bewertet. Der Begriff Lifeline umfasst alle Direkten, Indirekten, sowie alle In-, In-, In-, ... direkten Empfehlungen bis in die unendliche Empfehlungsebene.

Wirtschaftskategorie	I	II	III	IV	V
Position in € (Restrabatte/Anzahlung)	50	150	400	1.200	4.000
Karriere Punkt(e)/Stk.	1	3	8	24	80

Die Karriere gliedert sich in acht Stufen. Die Berechnung der Vergütung erfolgt in € pro Punkt.

Stufe	1	2	3	4	5	6	7	8
Gesamtpunkte	100	200	500	1200	3000	8000	20000	50000
€ pro Punkt	1,250	1,625	1,875	2,125	2,375	2,625	2,875	3,125

30. Der Begriff Lifeline umfasst alle Direkten, Indirekten, sowie alle In-, In-, In-, ... direkten Empfehlungen bis in die weiteste Empfehlungsebene.

Gesamtpunkte Alle gesetzten Positionen (Positionskonto (Restrabatte/Anzahlung) der gesamten Lifeline einem Produktionsmonat, umgerechnet in Punkten, ergeben die Gesamtpunkte.

31. Qualifikation Um eine Stufe im Business Team zu erreichen, ist in einem Produktionsmonat die Qualifikation und im darauf folgenden Produktionsmonat die Bestätigung erforderlich. Dafür gilt es die benötigten Gesamtpunkte einer Stufe, unter Berücksichtigung der 50 % Regel, innerhalb eines Produktionsmonats zu erreichen. Punktevergütung, Stufenpräsente und Businessbonus werden erst ab der Bestätigung einer Stufe vergütet bzw. überreicht.
32. Bestätigung Wird eine qualifizierte Stufe im darauf folgenden Monat bestätigt, d.h. Es wurden genügend Gesamtpunkte einer Stufe unter Berücksichtigung der 50 % Regel innerhalb eines Produktionsmonats erreicht, entsteht der Anspruch auf die Punktevergütung und auf den Businessbonus. Der Anspruch auf das jeweilige Stufenpräsent entsteht einmalig im Zuge der erstmaligen Bestätigung einer Stufe (ausgenommen bestätigte Stufe 1 durch Kauf eines Business Pakets). Durch Erhalt/Verwendung des jeweiligen Stufenpräsensts kann keine rechtliche insbesondere arbeitsrechtliche Beziehung abgeleitet werden, (siehe Punkt 2.1. AGB). Weiters besteht in den drei darauf folgenden Produktionsmonaten voller Anspruch auf die Punktevergütung der jeweiligen Stufe.
33. Verlängerung Wird innerhalb dieser drei Produktionsmonate mindestens einmal die Stufe wieder bestätigt, verlängert sich die Berechtigung auf Vergütung in der jeweiligen Stufe um weitere drei Monate. Diese Verlängerungsmöglichkeit gilt einmalig ab der erstmaligen Bestätigung einer Stufe. Wird diese nicht erreicht, werden die nächsten drei Monate in der darunter liegenden Stufe vergütet.

Perfektion Werden von Stufe 4 bis Stufe 8 mindestens 5 Lifelines in den vorgegebenen bestätigten Stufen einmalig innerhalb eines Produktionsmonats nachgezogen, gilt die Stufe als perfektioniert. Somit entsteht ein unbefristeter Anspruch auf Vergütung pro Punkt.

Mindestanforderung für perfektionierte Stufen von 4 bis 8:

Stufe 1 2 3 4 5 (Lifeline)

8 7 7 6 6 5 ergibt perfektionierte Stufe 8

7 6 6 5 5 4 ergibt perfektionierte Stufe 7

6 5 5 4 4 3 ergibt perfektionierte Stufe 6

5 4 4 3 3 2 ergibt perfektionierte Stufe 5

4 3 3 2 2 1 ergibt perfektionierte Stufe 4

34. Business Paket Durch den Kauf eines Business Pakets (7 x WK I; 3 x WK II; 3 x WK III) werden für das Kaufmonat sowie für drei Folgemonate bereits alle produzierten Punkte mit Stufe 1 vergütet. (=bestätige Stufe 1; Startvorteil durch Zeitersparnis von 2 Monaten).

35. 50 % Regel Für die Qualifikation oder Bestätigung einer Stufe werden max. 50 % der benötigten Gesamtpunkte einer direkten Linie gewertet. z.B.: Stufe 3 = 500 Gesamtpunkte; es werden maximal 250 Punkte einer direkten Linie gewertet. (Ausbezahlt werden sämtliche Punkte auf Rechenbasis der aktuellen Stufe)

Vergütung pro Punkt Die erreichten Gesamtpunkte werden in der jeweiligen Stufe (Gesamtpunkte x € pro Punkt) abzgl. der Vergütungen der Linien, die eine Stufe im Business Team belegen, vergütet.

36. Karriere-Businessbonus Im Karrieresystem integrierter Bestandteil ist der Businessbonus. Der Anspruch auf einen Businessbonus entsteht für jeden Produktionsmonat, in dem eine Stufe bestätigt wird (unter Berücksichtigung der 50 %-Regel). Wird nur eine darunter liegende Stufe erreicht, so entsteht auch nur Anspruch auf den Businessbonus der darunter liegenden Stufe.

Stufe	1	2	3	4	5	6	7	8
Businessbonus in €	200	500	1.200	3.000	8.000	20.000	50.000	

Auszahlung/Berechnungszeitraum Die Auszahlung erfolgt gemeinsam mit der Karriere immer am zweiten Dienstag nach der letzten Produktionswoche eines Produktionsmonats, (aktuelle Produktionstermine). Die Auszahlung des Businessbonus erfolgt stets in Euro (€). Lyoness behält sich das Recht vor die Karrierepunktevergütung und den Businessbonus in Euro (€) auszuschütten.

Voraussetzungen (siehe Punkt 7) Vergütet werden ausschließlich bestätigte Stufen.

37. Bonuspositionen (kostenlose Sondervergütung) Bei jedem Durchlauf einer Position (Anzahlung/Positionskonto, Restrabatte/Bonusposition) im System erhalten Sie je 4 Bonuspositionen. Für die Bonuspositionen erhalten Sie die vollen Systemprovisionen und Bonuspositionen der jeweiligen Wirtschaftskategorie. Diese sind zu Positionsübertritten berechtigt. Jedoch erhalten Sie keine Kaufrückvergütungen oder Einkaufsguthaben. (siehe auch: „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ im

Downloadbereich der LYONESS-Website)

Die Positionsnummern der Bonuspositionen

In der WK I 15001 aufwärts

In der WK II 25001 aufwärts

In der WK III 35001 aufwärts

In der WK IV 45001 aufwärts

In der WK V 55001 aufwärts

Die Entstehung der Bonuspositionen

5/5 (Positionen oben/unten) Es entsteht eine europäische Bonusposition. Diese wird automatisch auf den nächsten freien Platz, von links nach rechts und von oben nach unten, ausgehend von der allerersten Position in der jeweiligen Wirtschaftskategorie, gesetzt.

10/10 (Positionen oben/unten)

Es entsteht eine persönliche Bonusposition. Diese wird automatisch auf den nächsten freien Platz, von links nach rechts und von oben nach unten, ausgehend von der Position, die ihn erhalten hat, gesetzt.

15/15 (Positionen oben/unten)

Es entsteht eine nationale Bonusposition. Diese wird automatisch auf den nächsten freien Platz, von links nach rechts und von oben nach unten, ausgehend von der allerersten Position des Landes, in der jeweiligen Wirtschaftskategorie, gesetzt.

20/20 (Positionen oben/unten)

Es entsteht wiederum eine europäische Bonusposition.

Setzung/Berechnungszeitraum Die Produktionswoche für Bonuspositionen läuft wiederum von Dienstag 13:00 Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr. Die Setzung der Bonuspositionen erfolgt nach Abrechnung der Produktionswoche. Bonuspositionen sind nach der Setzung im Verrechnungssystem farbig hinterlegt und werden daher erst in der nächsten Abrechnung mitgezählt.

Hinweis: Nach einer nationalen oder kontinentalen Bonusposition (z.B. europäische Bonusposition) dürfen vom Inhaber der jeweils entstandenen Bonusposition jeweils maximal zwei weitere persönliche Positionen (oben/unten) durch Anzahlung auf zukünftige Einkäufe gesetzt werden. Weitere Anzahlungsbestellungen nach diesen

werden nicht gesetzt.

Voraussetzung Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei der Systemprovision (siehe Punkt 3)

38. Jede Position im System (Anzahlung/Restrabatte/Bonuspositionen/Positionsübertritt) kann in die nächst höhere Wirtschaftskategorie übertreten. Die Positionsnummer wird dabei immer beibehalten. Die Positionsübertritte erhalten in der nächsten Wirtschaftskategorie den vollen Anspruch auf Systemprovisionen, Bonuspositionen und auch auf den weiteren Positionsübertritt. Sie haben jedoch keinen Anspruch auf Kaufrückvergütung oder Einkaufsgutschriften. Siehe auch „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ in Ihrem Downloadbereich der LYONESS-Website.

Positionsübertritt in die nächste WK

35/35 von der WK I in die WK II

30/30 von der WK II in die WK III

25/25 von der WK III in die WK IV

25/25 von der WK IV in die WK V

Setzung der Positionsübertritte

Beim Erstübertritt in eine nächst höhere Wirtschaftskategorie gilt folgende Grundregel: Der Erstübertritt, egal aus welcher Wirtschaftskategorie, reiht sich erstmalig an den Empfehlungsgeber, wenn dieser bereits übergetreten ist, ansonsten an dessen Empfehlungsgeber usw. Weitere Positionsübertritte und die der direkten Kunden reihen sich an die eigene erstübergetretene Position bis dieser in die nächste Wirtschaftskategorie übertritt. Ist die Grundregel erfüllt, werden die Übertritte an die eigenen Positionen mit dem ältesten Platzierungsdatum (Positionen aus Positionskonto, Anzahlungen, Positionsübertritte und Bonuspositionen) gereiht, bis diese wiederum die nächste Wirtschaftskategorie erreicht haben. Wenn keine Positionen entstanden sind, durch Restrabatte, Anzahlung oder Positionsübertritt bzw. gefunden werden so werden Bonuspositionen betrachtet.

Systemsetzung

Die Setzung der Positionsübertritte erfolgt nach Abrechnung der Produktionswoche. Positionsübertritte sind so wie Bonuspositionen nach der Positionierung im Verrechnungssystem farbig hinterlegt, und werden daher erst in der nächsten Abrechnung mitgezählt.



39. Systemprovision Die Systemprovision wird nach dem so genannten binären System berechnet. Binär bedeutet, dass hinter jeder Position jeweils 2 weitere Positionen gesetzt werden. Wir bezeichnen dies als: oben und unten. Nach diesem Prinzip reihen sich die Positionen aus Ihren Einkäufen und die Positionen aus Anzahlungen (siehe Punkt 15 AGB) in Ihrer Matrix (Verrechnungssystem) ein. Wobei Sie bestimmen können, auf welchem freien Platz Sie Ihre neuen Positionen setzen wollen.
40. Voraussetzung Sie benötigen einmalig 4 direkte Kunden, mit mindestens einer Position im System (unabhängig in welcher Wirtschaftskategorie). Zur Information: Das System sammelt Provisionen so lange, bis Sie die Voraussetzung erfüllen und schüttet diese dann aus.
41. Eine Kaufrückvergütung erhalten Sie für Positionen, die aus Ihren Einkäufen entstanden sind. Wenn Sie in Ihrer Matrix eine Position die aus Einkäufen (Positionskonto) entstanden ist, vollständig erfüllt haben, dann erhalten Sie je nach Wirtschaftskategorie (WK) folgende Kaufrückvergütung:
- In der WK I bei 35/35 (oben und unten): € 450,-
- In der WK II bei 30/30 (oben und unten): € 850,-
- In der WK III bei 25/25 (oben und unten): € 1.600,-
- In der WK IV bei 25/25 (oben und unten): € 4.800,-
- In der WK V bei 25/25 (oben und unten): € 16.000,-
42. Einkaufsgutschrift Einkaufsgutschrift erhalten Sie für Positionen, die aus Anzahlungen für künftige Einkäufe entstanden sind. Wenn Sie in Ihrer Matrix eine Position die aus einer Anzahlung entstanden ist, vollständig erfüllt haben, dann erhalten Sie je nach Wirtschaftskategorie (WK) folgende Einkaufsgutschrift:
- In der WK I bei 35/35 (oben und unten): € 450,-
- In der WK II bei 30/30 (oben und unten): € 850,-
- In der WK III bei 25/25 (oben und unten): € 1.600,-
- In der WK IV bei 25/25 (oben und unten): € 4.800,-
- In der WK V bei 25/25 (oben und unten): € 16.000,-
- Auszahlung/Berechnungszeitraum: Für die Einkaufsgutschrift gilt wie bei der Systemprovision die Produktionswoche von Dienstag 13:00 Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr. Die Gutschrift auf Ihr Einkaufskonto erfolgt am jeweils

zweiten Dienstag nach Produktionsschluss.

Voraussetzungen Dazu sind keine weiteren Voraussetzungen nötig. (Keine Provisionsberechtigung)

43. Partnerbonus Direkter Partnerbonus Bei allen Systemprovisionen Ihrer direkten Kunden erhalten Sie 18,75 % als direkten Partnerbonus. Die Systemprovision der direkten Kunden bleibt davon unberührt.

Indirekter Partnerbonus Zusätzlich erhalten Sie 6,25 % aller Systemprovisionen Ihrer indirekten Kunden. Die Höhe der Systemprovisionen und Partnerboni entnehmen Sie bitte dem „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ den Sie auch in Ihrem Downloadbereich auf der LYONESS-Website herunterladen können.

Auszahlung/Berechnungszeitraum Die Auszahlung erfolgt gemeinsam mit den Systemprovisionen jeweils am zweiten Dienstag nach Produktionsschluss.

Voraussetzungen Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei den Systemprovisionen. Einmalig 4 direkte Kunden, mit mindestens einer Position im System. Ist keine Provisionsberechtigung vorhanden, so wird der entstandene Partnerbonus in Ihrer Empfehlungslinie nach oben bis zu einem Kunden mit Provisionsberechtigung weitergereicht.

44. Business Team – Karriere Das LYONESS Karrieresystem ist für den Business Aufbau konzipiert. Dabei wird die komplette Produktion Ihrer Lifeline\* nach Punkten bewertet. Das Karrieresystem gliedert sich in acht Stufen. Die Berechnung der Vergütung erfolgt in € pro Punkt. Bei der Punkteberechnung unterscheidet man zwischen Eigenpunkten und Gruppenpunkten. Diese ergeben dann die Gesamtpunkte. Nähere Informationen zu den gewährten Vergütungen entnehmen Sie bitte aus dem Downloadbereich der LYONESS Website. \*Der Begriff Lifeline umfasst alle Direkten, Indirekten, sowie alle In-, In-, In-, ... direkten Empfehlungen bis in die unendliche Empfehlungslinie.

Eigenpunkte Alle gesetzten Positionen (Positionskonto/Anzahlung) der persönlichen Direkten in einem Produktionsmonat umgerechnet in Punkten, ergeben die Eigenpunkte.

Gruppenpunkte Alle gesetzten Positionen (Positionskonto/Anzahlung) der gesamten Struktur abzüglich der gesetzten Positionen der Direkten in einem Produktionsmonat, umgerechnet in Punkten, ergeben die Gruppenpunkte.

Gesamtpunkte (Punkte, die für eine Stufe benötigt werden) Setzen sich aus Eigenpunkten und Gruppenpunkten zusammen. (Eigenpunkte + Gruppenpunkte =

Gesamtpunkte)

45. Qualifikation Um eine Stufe im Business Team zu erreichen, ist in einem Produktionsmonat die Qualifikation und im darauf folgenden Produktionsmonat die Bestätigung erforderlich. Dafür gilt es die benötigten Eigen- bzw. Gesamtpunkte einer Stufe, unter Berücksichtigung der 50% Regel, innerhalb eines Produktionsmonats zu erreichen. Punktevergütung, Stufenpräsente und Businessbonus werden erst ab der Bestätigung einer Stufe vergütet bzw. überreicht.

Bestätigung Wird eine qualifizierte Stufe im darauf folgenden Monat bestätigt, d.h. es wurden genügend Eigen- bzw. Gesamtpunkte einer Stufe unter Berücksichtigung der 50% Regel innerhalb eines Produktionsmonats erreicht, entsteht der Anspruch auf die Punktevergütung, auf Stufenpräsente und auf den Businessbonus. Weiters besteht in den drei darauf folgenden Produktionsmonaten voller Anspruch auf die Punktevergütung der jeweiligen Stufe. Wird innerhalb dieser drei Produktionsmonate mindestens einmal die Stufe wieder bestätigt, verlängert sich die Berechtigung auf Vergütung in der jeweiligen Stufe um weitere drei Monate. Wird diese nicht erreicht, werden die nächsten drei Monate in der darunter liegenden Stufe vergütet.

Voraussetzungen Es gelilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei der Systemprovision und beim Partnerbonus; einmalig 4 direkte Kunden mit mindestenst einer Position im System.

46. Businessbonus Im Karrieresystem integrierter Bestandteil ist der Businessbonus. Der Anspruch auf einen Businessbonus entsteht für jedes Produktionsmonat in dem eine Stufe bestätigt wird. Wird nur eine darunter liegende Stufe erreicht, so entsteht auch nur Anspruch auf den Businessbonus, der darunter liegenden Stufe. Nähere Informationen zum Businessbonus entnehmen Sie bitte der LYONESS-Website.

Anspruch auf Businessbonus Wird eine Stufe (genügend Eigen- bzw. Gesamtpunkte einer Stufe unter Berücksichtigung der 50% Regel innerhalb eines Produktionsmonats) bestätigt, entsteht der Anspruch auf den Businessbonus dieser Stufe.

Business Paket Durch den Kauf eines Business Pakets (7 x WK I; 3 x WK II; 3 x WK III) werden für das Kaufmonat sowie für drei Folgemonate bereits alle produzierten Punkte mit Stufe 1 vergütet. (=bestätigte Stufe 1; Startvorteil durch Zeitersparnis von 2 Monaten)

Voraussetzungen Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei der Systemprovision und beim Partnerbonus; einmalig 4 direkte Kunden mit mindestens einer Position im System. Vergütet werden ausschließlich bestätigte Stufen.

47. Bonuspositionen (kostenlose Sondervergütung) Bei jedem Durchlauf einer Position (Anzahlung/Positionskonto/Bonusposition) im System erhalten Sie je 4 Bonuspositionen. Für die Bonuspositionen erhalten Sie die vollen Systemprovisionen und Bonuspositionen der jeweiligen Wirtschaftskategorie. Weiters sind diese zu Positionsübertritten berechtigt. Jedoch erhalten Sie keine Kaufrückvergütungen oder Einkaufsguthaben. (siehe auch: „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ im Downloadbereich der LYONESS-Website)

In der WK I 15001 aufwärts

In der WK II 25001 aufwärts

In der WK III 35001 aufwärts

In der WK IV 45001 aufwärts

In der WK V 55001 aufwärts

48. Positionsübertritt (kostenlose Sondervergütung) Jede Position im System (Anzahlung/Positionskonto/Bonuspositionen/Positionsübertritt) kann in die nächst höhere Wirtschaftskategorie übertreten. Die Positionsnummer wird dabei immer beibehalten. Die Positionsübertritte erhalten in der nächsten Wirtschaftskategorie den vollen Anspruch auf Systemprovisionen, Bonuspositionen und auch auf den weiteren Positionsübertritt. Sie haben jedoch keinen Anspruch auf Kaufrückvergütung oder Einkaufsgutschriften. Siehe auch „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ in Ihrem Downloadbereich der LYONESS-Website.

Positionsübertritt in die nächste WK

35/35 von der WK I in die WK II

30/30 von der WK II in die WK III

25/25 von der WK III in die WK IV

25/25 von der WK IV in die WK V

49. Systemprovision Die Systemprovision wird nach dem so genannten binären System berechnet. Binär bedeutet, dass hinter jeder Position jeweils 2 weitere Positionen (Bonuskonto/Anzahlung) gesetzt werden. Wir bezeichnen dies als: oben und unten. Nach diesem Prinzip reihen sich die Positionen aus Ihren Einkäufen und die Positionen aus Anzahlungen in Ihrer Matrix ein. Wobei Sie bestimmen können, auf welchem freien Platz Sie Ihre neuen Positionen setzen wollen. Wichtiger Hinweis! Für Anzahlungen aller Wirtschaftskategorien besteht jederzeit die Möglichkeit der

Aufzahlung je nach HSC zur Konsumation bei den LYONESS Vertragshändlern. Wann genau, welche Systemprovision in welcher Wirtschaftskategorie fällig wird, entnehmen Sie bitte dem „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ den Sie in Ihrem Downloadbereich herunterladen können.

Ermittlung der (Restprozent) Spannen für das Positionskonto: Bei jedem Einkauf entsteht eine so genannte Spanne für das Bonuskonto für den Stammkunden. Dies ist die Restspanne nach Abzug der Sofortvergütung und des Freundschaftsbonusses, die laut Handelsspannencode (HSC) zur Verrechnung innerhalb der LYONESS Einkaufsgemeinschaft zur Verfügung steht. Jedem Vertragshändler ist ein HSC zugewiesen. Dies ist ein Buchstabe der für die Handelspanne im System steht. Der HSC ist auch auf der LYONESS Website im internen Kundenbereich unter Download ersichtlich.

Position im Verrechnungssystem: Sobald durch die Einkäufe des Stammkunden ein Bonus (Spannunguthaben) in der Höhe von € 50,- entstanden ist, erhält der Kunde für diese getätigten Einkäufe eine Position im System. Es besteht die Möglichkeit, durch persönliche Einkäufe oder durch Einkäufe von Empfehlungen für diese Verrechnungsposition eine (nachträgliche) Kaufrückvergütung zu erhalten.

Platzierung der Verrechnungspositionen: Die erste Verrechnungsposition in jeder Wirtschaftskategorie wird vom Sponsor bzw. hilfsweise vom System platziert. Jede weitere Verrechnungsposition wird vom Stammkunden selbst bzw. hilfsweise vom System platziert und können danach nicht mehr geändert werden. Achtung: Positionen werden nur nach Sponsorreihenfolge platziert.

Auszahlung/Berechnungszeitraum: Eine Produktionswoche läuft von Dienstag 13:00 Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr (siehe Produktionstermine 2007). Die Auszahlung erfolgt jeweils am zweiten Dienstag nach Produktionsschluss

Voraussetzung: Sie benötigen einmalig 4 direkte Kunden, mit mindestens einer Position im System. (egal in welcher Wirtschaftskategorie)

50. Kaufrückvergütung: Eine Kaufrückvergütung erhalten Sie für Positionen, die aus Ihren Einkäufen entstanden sind. Wenn Sie in Ihrer Matrix eine Position die aus Einkäufen (Positionskonto) entstanden ist, vollständig erfüllt haben, dann erhalten Sie je nach Wirtschaftskategorie (WK) folgende Kaufrückvergütung:

In der WK I bei 35/35 (oben und unten): € 450,-

In der WK II bei 30/30 (oben und unten): € 850,-

In der WK III bei 25/25 (oben und unten): € 1.600,-

In der WK IV bei 25/25 (oben und unten): € 4.800,-

In der WK V bei 25/25 (oben und unten): € 16.000,-

Auszahlung/Berechnungszeitraum: Für die Kaufrückvergütungen gilt wie bei der Systemprovision die Produktionswoche von Dienstag 13:00 Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr. Die Auszahlung bzw. die Gutschrift auf Ihr Provisionskonto erfolgt am jeweils zweiten Dienstag nach Produktionsschluss.

Voraussetzungen: Dazu sind keine weiteren Voraussetzungen nötig. (Keine Provisionsberechtigung)

51. Einkaufsgutschrift: Eine Einkaufsgutschrift erhalten Sie für Positionen, die aus Anzahlungen für künftige Einkäufe entstanden sind. Wenn Sie in Ihrer Matrix eine Position die aus einer Anzahlung entstanden ist, vollständig erfüllt haben, dann erhalten Sie je nach Wirtschaftskategorie (WK) folgende Einkaufsgutschrift:

In der WK I bei 35/35 (oben und unten): € 450,-

In der WK II bei 30/30 (oben und unten): € 850,-

In der WK III bei 25/25 (oben und unten): € 1.600,-

In der WK IV bei 25/25 (oben und unten): € 4.800,-

In der WK V bei 25/25 (oben und unten): € 16.000,-

Auszahlung/Berechnungszeitraum: Für die Einkaufsgutschrift gilt wie bei der Systemprovision die Produktionswoche von Dienstag 13:00 Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr. Die Gutschrift auf Ihr Einkaufskonto erfolgt am jeweils zweiten Dienstag nach Produktionsschluss.

Voraussetzungen: Dazu sind keine weiteren Voraussetzungen nötig. (Keine Provisionsberechtigung)

52. Partnerbonus: Direkter Partnerbonus: Bei allen Systemprovisionen Ihrer direkten Kunden erhalten Sie 18,75% als direkten Partnerbonus. Die Systemprovision der direkten Kunden bleibt davon unberührt. Indirekter Partnerbonus: Zusätzlich erhalten Sie 6,25% aller Systemprovisionen Ihrer indirekten Kunden. Die Höhe der Systemprovisionen und Partnerboni entnehmen Sie bitte dem „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ den Sie auch in Ihrem Downloadbereich herunterladen können.

Auszahlung/Berechnungszeitraum: Die Auszahlung erfolgt gemeinsam mit den

Systemprovisionen jeweils am zweiten Dienstag nach Produktionsschluss.

Voraussetzungen: Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei den Systemprovisionen. Einmalig 4 direkte Kunden, mit mindestens einer Position im System. Ist keine Provisionsberechtigung vorhanden, so wird der entstandene Partnerbonus in Ihrer Sponsorlinie nach oben bis zu einem Kunden mit Provisionsberechtigung weitergereicht.

53. Business Team – Karriere: Das LYONESS Karrieresystem ist für den Business Aufbau konzipiert. Dabei wird die komplette Produktion Ihrer Downline nach Punkten bewertet. Das Karrieresystem gliedert sich in acht Stufen. Die Berechnung der Vergütung erfolgt in € pro Punkt. Durch Bestätigung einer Stufe werden die Stufenpräsente überreicht. Bei der Punkteberechnung unterscheidet man zwischen Eigenpunkten und Gruppenpunkten. Diese ergeben dann die Gesamtpunkte. Nähere Informationen zu den gewährten Vergütungen entnehmen Sie bitte der „Business Team Broschüre“.

Eigenpunkte: Alle gesetzten Positionen (Bonuskonto/Anzahlung) der persönlichen Direkten in einem Produktionsmonat umgerechnet in Punkten, ergeben die Eigenpunkte.

Gruppenpunkte: Alle gesetzten Positionen (Positionskonto/Anzahlung) der gesamten Struktur abzüglich der gesetzten Positionen der Direkten in einem Produktionsmonat, umgerechnet in Punkten, ergeben die Gruppenpunkte.

Gesamtpunkte (Punkte, die für eine Stufe benötigt werden): Setzen sich aus Eigenpunkten und Gruppenpunkten zusammen. (Eigenpunkte + Gruppenpunkte = Gesamtpunkte)

Qualifikation: Um eine Stufe im Business Team zu erreichen, ist in einem Produktionsmonat die Qualifikation und im darauf folgenden Produktionsmonat die Bestätigung erforderlich.

Dafür gilt es die benötigten Eigen- bzw. Gesamtpunkte einer Stufe, unter Berücksichtigung der 50% Klausel, innerhalb eines Produktionsmonats zu erreichen. Punktevergütung, Stufenpräsente und Businessbonus werden erst ab der Bestätigung einer Stufe vergütet bzw. überreicht.

Bestätigung: Wird eine qualifizierte Stufe im darauf folgenden Monat bestätigt, d.h. es wurden genügend Eigen- bzw. Gesamtpunkte einer Stufe unter Berücksichtigung der 50% Klausel innerhalb eines Produktionsmonats erreicht, entsteht der Anspruch auf die Punktevergütung, auf Stufenpräsente und auf den Businessbonus. Weiters besteht in den drei darauf folgenden Produktionsmonaten voller Anspruch auf die

Punktevergütung der jeweiligen Stufe. Wird innerhalb dieser drei Produktionsmonate mindestens einmal die Stufe wieder bestätigt, verlängert sich die Berechtigung auf Vergütung in der jeweiligen Stufe um weitere drei Monate. Wird diese nicht erreicht, werden die nächsten drei Monate in der darunter liegenden Stufe vergütet.

50% Klausel: Für die Qualifikation oder Bestätigung einer Stufe werden max. 50% der benötigten Gesamtpunkte einer direkten Linie gewertet. z.B.: Stufe 3 = 500 Gesamtpunkte; es werden maximal 250 Punkte einer direkten Linie gewertet. (Ausbezahlt werden sämtliche Punkte auf Rechenbasis der aktuellen Stufe).

Vergütung pro Punkt: Die erreichten Gesamtpunkte werden in der jeweiligen Stufe (Gesamtpunkte x € pro Punkt) abzgl. der Vergütungen der Linien, die eine Stufe im Business Team belegen, vergütet.

Auszahlung/Berechnungszeitraum: Die Auszahlung erfolgt immer am zweiten Dienstag nach der letzten Produktionswoche eines Produktionsmonats. (aktuelle Produktionstermine)

Voraussetzungen: Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei der Systemprovision und beim Partnerbonus; einmalig 4 direkte Kunden mit mindestens einer Position im System.

54. Businessbonus: Im Karrieresystem integrierter Bestandteil ist der Businessbonus. Dieser ermöglicht ein monatliches Fixeinkommen. Der Anspruch auf einen Businessbonus entsteht für jedes Produktionsmonat in dem eine Stufe bestätigt wird. Wird nur eine darunter liegende Stufe erreicht, so entsteht auch nur Anspruch auf den Businessbonus, der darunter liegenden Stufe. Nähere Informationen zum Businessbonus entnehmen Sie bitte der „Business Team Broschüre“.

Anspruch auf Businessbonus: Wird eine Stufe (genügend Eigen- bzw. Gesamtpunkte einer Stufe unter Berücksichtigung der 50% Klausel innerhalb eines Produktionsmonats) bestätigt, entsteht der Anspruch auf den Businessbonus dieser Stufe.

Business Paket: Durch den Kauf eines Business Pakets (7 x WK I; 3 x WK II; 3 x WK III) werden für das Kaufmonat sowie für drei Folgemonate bereits alle produzierten Punkte mit Stufe 1 vergütet. (=bestätige Stufe 1; Startvorteil durch Zeitersparnis von 2 Monaten)

Auszahlung/Berechnungszeitraum: Die Auszahlung erfolgt gemeinsam mit der Karriere immer am zweiten Dienstag nach der letzten Produktionswoche eines Produktionsmonats (aktuelle Produktionstermine).



Voraussetzungen: Es gilt die gleiche Provisionsberechtigung wie bei der Systemprovision und beim Partnerbonus; einmalig 4 direkte Kunden mit mindestens einer Position im System. Vergütet werden ausschließlich bestätigte Stufen.

55. Bonusvertrag (kostenlose Sondervergütung): Bei jedem Durchlauf einer Position im System erhalten Sie je 4 Bonusverträge. Für die Bonusverträge erhalten Sie die vollen Systemprovisionen und Bonusverträge der jeweiligen Wirtschaftskategorie. Weiters sind diese zu Übertritten berechtigt. Jedoch erhalten Sie keine Kaufrückvergütungen oder Einkaufsguthaben. (siehe auch: „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ im Downloadbereich).

Die Vertragsnummern der Bonusverträge:

In der WK I 15001 aufwärts

In der WK II 25001 aufwärts

In der WK III 35001 aufwärts

In der WK IV 45001 aufwärts

In der WK V 55001 aufwärts

Die Entstehung der Bonusverträge

5/5 (Positionen oben/unten): Es entsteht ein internationaler Bonusvertrag. Dieser wird automatisch auf den nächsten freien Platz, von links nach rechts und von oben nach unten, ausgehend von der allerersten Position in der jeweiligen Wirtschaftskategorie, gesetzt. 10/10 (Positionen oben/unten): Es entsteht ein persönlicher Bonusvertrag. Diese wird automatisch auf den nächsten freien Platz, von links nach rechts und von oben nach unten, ausgehend von der Position, die ihn erhalten hat, gesetzt.

15/15 (Positionen oben/unten): Es entsteht ein nationaler Bonusvertrag. Diese wird automatisch auf den nächsten freien Platz, von links nach rechts und von oben nach unten, ausgehend von der allerersten Position des Landes, in der jeweiligen Wirtschaftskategorie, gesetzt.

20/20 (Positionen oben/unten): Es entsteht wiederum ein internationaler Bonusvertrag. Aktivierung: Nach der ersten Auszahlung der Systemprovision (bei 3/3) für einen Bonusvertrag wird dieser vorübergehend inaktiv (im System Menü „Verträge/Detail“ mit einem roten „X“ markiert). Dieser kann durch Setzung einer weiteren Position (Bonuskonto/Anzahlung) wieder aktiviert werden. Danach hat er vollen Anspruch auf Systemprovisionen, Bonusverträge und auf den Übertritt. Die Position zur Aktivierung des Bonusvertrages kann frei gesetzt werden.

Setzung/Berechnungszeitraum: Die Produktionswoche für Bonuspositionen läuft wiederum von Dienstag 13:00 Uhr bis zum darauf folgenden Dienstag 13:00 Uhr. Die Setzung der Bonusverträge erfolgt nach Abrechnung der Produktionswoche (immer Freitag). Bonusverträge sind nach der Setzung in der Matrix blau hinterlegt und werden daher erst in der nächsten Abrechnung mitgezählt.

Voraussetzung: Wie bei Systemprovision und Partnerbonus benötigen Sie einmalig 4 direkte Kunden mit mindestens einer Position im System (egal in welcher Wirtschaftskategorie).

56. Übertritt (kostenlose Sondervergütung): Jede Position im System (Anzahlung/Bonuskonto/Bonusvertrag/Übertritt) kann in die nächst höhere Wirtschaftskategorie übertreten. Die Vertragsnummer wird dabei immer beibehalten. Die Übertritte erhalten in der nächsten Wirtschaftskategorie den vollen Anspruch auf Systemprovisionen, Bonusverträge und auch auf den weiteren Übertritt. Sie haben jedoch keinen Anspruch auf Kaufrückvergütung oder Einkaufsguthaben. Siehe auch „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ in Ihrem Downloadbereich.

Übertritt in die nächste WK:

35/35 von der WK I in die WK II

30/30 von der WK II in die WK III

25/25 von der WK III in die WK IV

25/25 von der WK IV in die WK V

Setzung der Übertritte: Beim Erstübertritt in eine nächst höhere Wirtschaftskategorie gilt folgende Grundregel: Der Erstübertritt, egal aus welcher Wirtschaftskategorie, reiht sich erstmalig an den Sponsor, wenn dieser bereits übergetreten ist, ansonsten an dessen Sponsor usw. Weitere Übertritte und die der direkten Kunden reihen sich an die eigene erstübergetretene Position bis dieser in die nächste Wirtschaftskategorie übertritt. Ist die Grundregel erfüllt, werden die Übertritte an die eigenen Positionen mit dem jüngsten Platzierungsdatum (Positionen aus Bonuskonto, Anzahlungen, Bonusverträgen und Übertritten) gereiht, bis diese wiederum in die nächste Wirtschaftskategorie erreicht haben.

Systemsetzung: Die Setzung der Übertritte erfolgt nach Abrechnung der Produktionswoche (immer Freitag). Übertritte sind so wie Bonusverträge nach der Positionierung in der Matrix blau hinterlegt, und werden daher erst in der nächsten Abrechnung mitgezählt.

Voraussetzung: Sie benötigen einmalig 4 direkte Kunden, mit mindestens einer Position im System (egal in welcher Wirtschaftskategorie).

57.

BESTELLINFORMATION						
Zahlart	Anzahl	Vertragshändler (Name/ID)*	WK	Einzelpreis	Gesamtpreis	Aktiv-Nr.
Anzahlung			I			
Anzahlung			II			
Anzahlung			III			
Anzahlung			IV			
Anzahlung			V			
Gesamtsumme						

\* Pflichtfeld

Die Bestellung erfolgt bei der LYONESS AUSTRIA GMBH, Gewerbepark 2, A-9565 St. Johann o.H. mit dem Sitz in Graz, registriert zu FN 237235a des Landesgerichts für ZRS Graz, UID: ATU57164918, im Auftrag der LYONESS HOLDING EUROPE AG. Für diese Bestellung gilt die zwischen dem Stammkunden und der LYONESS HOLDING EUROPE AG abgeschlossene Stammkundenvereinbarung samt deren AGB.

LYONESS behält sich das Recht vor, diese Bestellung ohne Angabe von Gründen abzulehnen oder nicht auszuführen. „Wir weisen darauf hin, dass für diese Bestellung kein Rücktrittsrecht, insbesondere kein Rücktrittsrecht gem. § 5a Konsumentenschutzgesetz (KSchG) besteht, weil der von Ihnen bestellte Gutschein bzw. die LYONESS CASHBACK CARD nach Ihren Angaben und Spezifikationen individuell hergestellt und ausgestellt wird, auf Ihre besonderen persönlichen Bedürfnisse zugeschnitten ist und unmittelbar mit Bestellung des gegenständlichen Gutscheins bereits die Zahlung des Gutscheinbetrags an den Vertragshändler eingeleitet wird (vgl. § 5f KSchG). Es gilt ausschließlich die zwischen dem Stammkunden und der LYONESS HOLDING EUROPE AG abgeschlossene Stammkundenvereinbarung samt deren Allgemeinen Geschäftsbedingungen.“

58. 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.

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.

59. Die im Verrechnungssystem vom Kunden allenfalls zum Beendigungszeitpunkt erzielten Verrechnungspositionen, die der Kunde durch Eigeneinkäufe erworben hat (Resthandelsspanne), werden mit Vertragsbeendigung endgültig geschlossen; eine Bewertung der erreichten Position bzw. eine Barablöse dieser Position erfolgt nicht. Zur Auszahlung gelangen lediglich solche Rückvergütungsansprüche, die zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung bereits wirksam geworden, jedoch noch nicht ausbezahlt worden sind.

Hat der Kunde eine Anzahlung (siehe dazu Punkt 15) geleistet, so entsteht ihm durch die Vertragsaufkündigung kein Anspruch auf Rückerhalt dieser Anzahlung. Der Kunde hat jederzeit die Möglichkeit, die auf die beim Vertragshändler zu leistende Vollzahlung als fehlende Summe bis zum Zeitpunkt der Erwirtschaftung der jeweiligen Einkaufsgutschrift (siehe Anlage \*LYONESS Vergütungen und Zahlungsarten) in der jeweiligen Wirtschaftskategorie aufzuzahlen, wobei nach Durchführung der Zahlung die Endabrechnung in jener Form durchgeführt wird, wie sie auch bei einem nicht aufgelösten Vertragsverhältnis erfolgen würde. Alternativ hat der Kunde aber auch die Möglichkeit, seine Positionen unter Verwendung des von LyoneSS zu beziehenden Formulars „Positionsverkauf“ zu veräußern. In diesem Falle tritt der Erwerber in die aufrechte Vertragsposition des Kunden ein, sodass dem Kunden, der das Vertragsverhältnis auflöst, keine wie immer gearteten Ansprüche gegen LYONESS mehr zustehen.

Im Falle eines Kulanzstornos (insbesondere bei einem Todesfall) werden dem Kunden 25% vom zu stornierenden Betrag an Verwaltungsgebühren verrechnet und sämtliche bereits an den Kunden ausgeschüttete Systemprovisionen werden rückverrechnet. Des Weiteren werden sämtliche Vergütungen (siehe dazu „LYONESS Vergütungen und Zahlungsarten“) die aus dem zu stornierenden Vertrag an LYONESS Kunden ausgeschüttet wurden, in der Empfehlungslinie rückverrechnet. Für diesen Fall erteilt der LYONESS Kunde schon hiermit sein Einverständnis.

60. Die im Verrechnungssystem vom Kunden allenfalls zum Beendigungszeitpunkt erzielten Verrechnungspositionen, die der Kunde durch Eigeneinkäufe erworben hat (Resthandelsspanne) werden mit Vertragsbeendigung endgültig geschlossen; eine Bewertung der erreichten Position bzw. eine Barablösung dieser Position erfolgt nicht. Zur Auszahlung gelangen lediglich solche Rückvergütungsansprüche, die im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung bereits wirksam geworden, jedoch noch nicht ausbezahlt

worden sind.

Hat der Kunde eine Anzahlung (siehe dazu Punkt 15) geleistet, so entsteht ihm durch die Vertragsauflösung kein Anspruch auf Rückerhalt dieser Anzahlung. Der Kunde hat zum einen die Möglichkeit, die auf die beim Vertragshändler zu leistende Vollzahlung fehlende Summe aufzuzahlen, wobei nach Durchführung der Zahlung die Endabrechnung in jener Form durchgeführt wird, wie sie auch bei einem nicht aufgelösten Vertragsverhältnis erfolgen würde.

Alternativ dazu steht dem Kunden aber auch die Möglichkeit zu, seine Positionen unter Verwendung des von LYONESS zu beziehenden Formulars „Positionsverkauf“ zu veräußern. In diesem Falle tritt der Erwerber in die aufrechte Vertragsposition des Kunden ein, sodass dem Kunden, der das Vertragsverhältnis auflöst, keine wie immer gearteten Ansprüche gegen LYONESS mehr zustehen.

61. 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. 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 zurückzuerlangen.

oder die Verwendung sinngleicher Klauseln zu unterlassen; sie ist ferner schuldig, es zu unterlassen, sich auf die vorstehend genannten Klauseln oder sinngleiche Klauseln zu berufen;

II. Der klagenden Partei wird die Ermächtigung erteilt, den klagsstattgebenden Teil des Urteilsspruches im Umfang des Unterlassungsbegehrens und der Ermächtigung zur Urteilsveröffentlichung binnen sechs Monaten ab Rechtskraft einmal in einer Samstagsausgabe des redaktionelles Teiles der „Kronen-Zeitung“, bundesweit erscheinende Ausgabe, auf Kosten der beklagten Partei mit gesperrt geschriebenen Prozessparteien und in Fettdruckumrandung in Normallettern, somit in gleich großer Schrift wie der Fließtext redaktioneller Artikel, zu veröffentlichen.

III. Die beklagte Partei ist schuldig, der klagenden Partei die mit EUR 8.243,84 (darin enthalten EUR 1.153,64 USt und EUR 1.330,40 Barauslagen) bestimmten Kosten des Verfahrens binnen 14 Tagen zu Händen des Klagevertreters zu ersetzen.

### **ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:**

Der **Kläger** beantragte wie aus dem Spruch ersichtlich und brachte dazu vor, die Beklagte betreibe - von der Schweiz aus - eigenen Angaben zufolge eine Einkaufsgemeinschaft und biete die Teilnahme im gesamten österreichischen Bundesgebiet an. In ihrer geschäftlichen Tätigkeit trete sie laufend mit Verbrauchern in rechtsgeschäftlichen Kontakt und schließe mit ihnen Verträge. Die Beklagte betreibe eine Homepage und richte die Gestaltung ihrer Website in verschiedener Weise auf Kunden in Österreich aus. So könne auf der Website Österreich als Land angewählt werden und könnten sich inländische Verbraucher dort registrieren. Darüberhinaus veranstalte die Beklagte regelmäßig österreichweite Werbe- und Informationsveranstaltungen, vor allem auch in Wien. Durch ihre - auf Verbraucher in Österreich gerichtete - Tätigkeit schließe die Beklagte unter anderem mit Verbrauchern in Wien Verträge. Aufgrund ihrer Tätigkeit sei die Beklagte Unternehmerin im Sinne des § 1 KSchG.

Im geschäftlichen Verkehr mit Verbrauchern verwende die Beklagte in allgemeinen Geschäftsbedingungen, die sie von ihr geschlossenen Verträgen zugrunde legt, bzw. in Vertragsformblättern Klauseln, die gegen gesetzliche Verbote und gegen die guten Sitten verstoßen.

Die Beklagte gäbe vor, eine transparente Einkaufsgemeinschaft zu betreiben. Ihr Geschäftsmodell beruhe aber neben dem Betrieb der Einkaufsgemeinschaft auf der Einwerbung und Einhebung von Beträgen zwischen EUR 2.000,- und EUR 25.000,-, dies zum Zwecke, dass das Mitglied erweiterte Vorteile erlange. Letzteres sei für den Betrieb einer Einkaufsgemeinschaft nicht erforderlich.

Im Rahmen der Einkaufsgemeinschaft bestehe die Möglichkeit, bei Einzelhandelsunternehmen Rabatte zwischen 1 % und 2 %, bezogen auf den Gesamtkaufpreis, zu lukrieren. Zu diesem Zweck habe das Mitglied u.a. Gutscheine zu bestellen und dafür den Nominalwert des Gutscheins an die Beklagte in Euro zu entrichten; von der Beklagten erhalte es dann einen realen Gutschein ausgehändigt.

Der Rabatt, der vom Partnerunternehmen der Beklagten gewährt wird, werde sodann im Lyonesse-System verzeichnet und bei Erreichen von Schwellenwerten auch wieder (durch Überweisung auf das bekannt gegebene Bankkonto des Mitglieds) ausgeschüttet. Dieser Vorteil werde als „Sofortrabatt“ bezeichnet, er sei derzeit unverdächtig und nicht klagsgegenständlich. Darüber hinaus fließe möglicherweise ein Teil des Rabattes an jenes Mitglied, welches das Lyonesse-System dem einkaufenden Mitglied empfohlen hat. Auch dieser „Freundschaftsbonus“ sei von Verbrauchern bisher unbeanstandet geblieben und daher ebenfalls nicht klagsgegenständlich.

Die vorliegende Klage richte sich vielmehr gegen jene Bestimmungen in Allgemeinen

Geschäftsbedingungen, deren Anlagen und Formblättern der Beklagten, welche Vorteile, die zuletzt (in dem AGB 2012) als „erweiterte Mitgliedsvorteile“ bezeichnet wurden, regeln. Dabei handle es sich um Auszahlungen, deren Grund und Höhe aus dem vorhandenen Regelwerk nicht ableitbar sei. Die Darstellung dieser Vorteile erscheine in mehrfacher Hinsicht gesetzeswidrig, zumal die Klauseln von einem durchschnittlichen Mitglied nicht im Sinne des § 6 Abs 3 KSchG durchschaut werden könnten. Darüber hinaus widersprächen die beanstandeten Klauseln den guten Sitten gemäß § 879 Abs 3 ABGB, zumal die Beklagte hohe Zahlungen einwerbe und die AGB so ausgestaltet habe, dass der Verbleib des Geldes ungeklärt und eine Rückforderung nach den AGB ausgeschlossen sei.

Die Beklagte bediene sich in ihren AGB eines unübersichtlichen Regelwerks, sie schaffe für Verbraucher einen undurchschaubaren Vertrag sui generis, gebrauche eine unverständliche Sprache, verwende nicht definierte Wortschöpfungen, erfinde eigene Sprachregelungen, vermittele Verbrauchern eine unzutreffende oder zumindest unklare Rechtsposition, verschleierte den Spielcharakter, spiegle Vermögenswerte vor, verdeutliche nicht die wirtschaftlichen Folgen für Verbraucher, verfolge ein irreführendes Konzept von „Einheiten“ und ein undurchschaubares Konzept von „Verrechnungskategorien“. Im Ergebnis führe das undurchschaubare und intransparente Regelwerk dazu, dass Verbraucher von der Durchsetzung ihrer Rechte abgehalten oder zumindest behindert werden.

Aus vom Kläger dazu im Einzelnen dargestellten Erwägungen seien die angegriffenen Klauseln sowohl per se als auch in Summe intransparent und könnte sich eine Abhandlung „Klausel für Klausel“ erübrigen. Dennoch werde - zur besseren Verständlichkeit - auf eine solche Abhandlung Klausel für Klausel nicht verzichtet.

Dabei seien die allgemeinen Ausführungen des Klägers auf die derzeit aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness-Mitglieder (Fassung April 2012 - nachstehend kurz: AGB) und die Zusätzlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness-Mitglieder zur Nutzung der erweiterten Mitgliedsvorteile (Fassung April 2012 - nachstehend kurz: ZAGB) bezogen. Die vorliegende Klage bekämpfe jedoch alle in ihr angeführten Fassungen der AGB und deren Zusätze (Anlagen) der Beklagten sowie allenfalls davor verwendete ähnliche AGB und deren Zusätze, dies aus den in der Klage im Einzelnen dargestellten Gründen. Der Regelungsgegenstand all dieser Bedingungen sei - soweit erkennbar - derselbe, auch wenn die Nomenklatur mit der AGB-Fassung April 2012 seitens der Beklagten zu fast 100 % verändert worden sei.

Der Unterlassungsanspruch des Klägers sei daher begründet, angesichts der laufenden Verwendung der beanstandeten Klauseln im geschäftlichen Verkehr mit Verbrauchern bestehe auch Wiederholungsgefahr. Die AGB und deren Anlagen 2007, 2008 und 2009 seien nach wie vor auf Altverträge anwendbar. Die Bestellscheine - Businesspaket

sowie die AGB und ZAGB 2012 würden ständig verwendet. Weiters bestehe ein berechtigtes Interesse der angesprochenen und betroffenen Verbraucherkreise an der Aufklärung über das gesetzwidrige Verhalten der Beklagten, auch um über die wahre Sach- und Rechtslage aufzuklären und ein Um-sich-Greifen des gerügten Verhaltens zu verhindern, weshalb eine Urteilsveröffentlichung beantragt werde.

Internationale, sachliche und örtliche Zuständigkeit des angerufenen Gerichtes seien gegeben (Art 5 Nr 3 LGVÜII bzw. EuGVVO; § 51 Abs 1 Z 10 JN; § 83c Abs 3 JN).

Die **Beklagte** bestritt, beantragte Klagsabweisung und führte einleitend aus, dass sie seit Beginn ihrer Geschäftstätigkeit in Österreich im Jahre 2003 vor der gegenständlichen Klage keine einzige Beschwerde bzw. Mahnung vom Kläger erhalten habe. Die Beklagte verfüge weltweit über EUR 2,8 Mio. und in Österreich über 495.284 Mitglieder (Stand 2.5.2013). Bis dato habe der Kläger das Geschäftsmodell der Beklagten weder im Allgemeinen noch deren Allgemeine Geschäftsbedingungen im Besonderen kritisiert. Die Beklagte sei stets bemüht (gewesen), bei Beschwerden von Kunden - die bisher nur äußerst selten vorgekommen seien - eine kulante Lösung zu finden, um allfällige Missverständnisse zu beseitigen und die Zufriedenheit ihrer Kunden zu gewährleisten.

Die gegenständliche Klage versuche nun 61 AGB-Klauseln der Beklagten anzufechten, sie wende sich jedoch nur gegen eine einzige Klausel der geltenden Allgemeinen Geschäftsbedingungen idF April 2012, wobei sich alle nachfolgenden Verweise der Beklagten - sofern nicht anders angegeben - stets auf diese Fassung (Beilage ./1) bezögen. Die eine Klausel, welche der Kläger auf Seite 70 der Klage als 58. Klausel anführt, richte sich gegen Z 13 der AGB. Die weiteren 19 angefochtenen, derzeit geltenden Klauseln der „Zusätzlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness Mitglieder zur Nutzung der erweiterten Mitgliedsvorteile“ idF April 2012 (ZAGB, Beilage ./2) seien auf Verbraucher regelmäßig nicht anwendbar. Denn nur für 5 % ihrer Mitglieder, die unternehmerisch tätig seien, hätten die ZAGB akzeptiert. Somit stellten in Österreich rund 95 % der Mitglieder der Beklagten Verbraucher dar, auf welche allein die AGB anwendbar seien. Gleiches gelte für die übrigen angefochtenen Klauseln der AGB idF 2007 bis 2009, welche die über die „Sofortvergütung“ (diese werde gemäß den AGB idF April 2012 und den ZAGB als „cash back“ bezeichnet) und den „Freundschaftsbonus“ hinausgehenden Vergütungen regeln.

Die Klage sei somit der Versuch, Verbraucher vor vermeintlich intransparenten Vertragsbestimmungen zu schützen, von denen sie gar nicht betroffen seien. Entgegen dem Eindruck, den der Kläger zu erwecken versuche, stelle das Geschäftsmodell der Beklagten ein komplexes Vergütungssystem dar, welches auf klaren und verständlichen AGB und ZAGB



basiere und ausschließlich mit Vorteilen für die Mitglieder der Beklagten verbunden sei. Bei ihren diesbezüglichen Erläuterungen beziehe sich die Beklagte auf die derzeit geltenden AGB und ZAGB, zumal die AGB samt Anlagen in den Fassungen der Jahre 2007 bis 2009 auf ihre Mitglieder nicht mehr anwendbar und daher irrelevant seien. Vor diesem Hintergrund zeige sich die Beklagte über die gegen sie gerichtete Klage, die 41 gegenüber ihren Mitgliedern nicht mehr anwendbare Vertragsklauseln zu bekämpfen versuche, erstaunt.

In ihrer Klagebeantwortung stellte die Beklagte ihr Geschäftsmodell im Einzelnen dar: Mitglieder an der von ihr organisierten Einkaufsgemeinschaft erhielten immer nur dann einen Vorteil, wenn sie oder die von ihnen geworbenen Mitglieder bei einem Partnerunternehmen der Beklagten Einkäufe tätigen. „Einzahlungen“, von denen der Kläger oft spreche, sehe das Geschäftsmodell der Beklagten nicht vor. Deren Vergütungssystem basiere darauf, dass ihre Mitglieder durch ihre Eigeneinkäufe sowie jene ihrer Einkaufsgemeinschaft von im Vorhinein fix vereinbarten Vergütungen profitieren können, die nach mathematischen Grundsätzen berechnet werden. Mit den beanstandeten „Einzahlungen“ habe der Kläger offenbar die Möglichkeit des Leistens von Anzahlungen auf Gutscheinbestellungen im Auge.

Mit einer Mitgliedschaft bei der Beklagten seien folgende Vergütungen verbunden („Vergütungssystem“):

„Cash back“, „Freundschaftsbonus“, „Treueprämie“, „Treuebonus“, „Treuegutschrift“, „Partnerprämie“, „Volumenprämie“, „Karrieregeschenk“, „Volumenbonus“, „Bonuseinheiten“ und „Einheiten-Umbuchung“. Art- und Inhalt dieser Vergütungen stellte die Beklagte in ihrer Klagebeantwortung (Seiten 7 ff = AS 209 ff) - auch anhand von Beispielen - ausführlich dar.

Neben den „normalen“ Kunden gebe es in der von der Beklagten organisierten Einkaufsgemeinschaft auch sogenannte „Premiummitglieder“. Dabei handle es sich um besonders aktive Mitglieder, die entsprechend hohe Einkaufsvolumina produzieren. Da die Verteilung der Vergütungen für alle Mitglieder der Beklagten nach demselben System ablaufe, finde keine Diskriminierung der „normalen“ Kunden statt.

Beim größten Teil der „Premiummitglieder“ handle es sich um Unternehmer, die innerhalb eines Jahres ein Einkaufsvolumen von mindestens EUR 20.000,- generieren oder aber eine Bestellung von Gutscheinen in gleicher Höhe tätigen und diese zumindest anzahlen („Businesspaket“). Neben einigen anderen Einkaufsmöglichkeiten komme den Mitgliedern der Beklagten auch die Möglichkeit zu, bei den Partnerunternehmen mit Gutscheinen einzukaufen. Sie hätten darüber hinaus die Möglichkeit, Bestellungen anzuzahlen, wobei Verbraucher solche Anzahlungen grundsätzlich maximal in der Höhe von EUR 2.000,- leisten könnten. Die Gutscheine erhalte der Kunde jedoch erst, sobald er den Restbetrag geleistet hat. Sowohl die Anzahlung als auch der offene Restbetrag seien an die Beklagte zu leisten,

nicht an das Partnerunternehmen.

Da sich die Klage ausdrücklich nicht gegen den für Verbraucher geltenden „Sofortrabatt“ (= „cash back“ nach der Diktion der AGB idF April 2012 und der ZAGB) und den „Freundschaftsbonus“, sondern ausschließlich gegen die erweiterten Mitgliedsvorteile richte, welche ausschließlich unternehmerisch tätigen Mitgliedern zu Gute kämen, fehle es dem Kläger an der aktiven Legitimation. Ab dem bestätigten „Karriere-Level 2“ dürften Mitglieder der Beklagten weitere Tätigkeiten im Rahmen deren Geschäftsmodells nämlich nur dann fortsetzen, wenn sie über eine Gewerbeberechtigung verfügen. Außerhalb der Förderung von Verbraucherinteressen tätig zu werden, sei dem Kläger verwehrt.

Soweit der Kläger versuche, durch das Herausgreifen einzelner Bestimmungen der AGB sowie der ZAGB eine vermeintliche Intransparenz dieser Bestimmungen aufzuzeigen, sei dieses Vorgehen unberechtigt. Das Geschäftsmodell der Beklagten stelle sich zwar als komplex dar, beruhe jedoch ausschließlich auf einzelnen verständlich und klar formulierten Bestimmungen, welche auch in ihrer Gesamtheit den gesetzlichen Anforderungen gerecht würden. Das Regelwerk der Beklagten sei transparent und für ihre Kunden ausschließlich mit Vorteilen verbunden.

Ihr Geschäftsmodell habe auch keinen „Spielcharakter“, vielmehr könnten die Mitglieder der Beklagten aus den AGB und den ZAGB klar und verständlich erkennen, welche Vorteile sie zu lukrieren vermögen, wie sich diese zusammensetzen und wann bzw. in welcher Höhe diese Mitgliedervorteile ausbezahlt werden. Das Vergütungssystem stelle ein komplexes Rechensystem dar, das auf der Grundlage mathematischer Berechnungen nach einem fix vorgegebenen Konzept operiere.

**Beweis** wurde erhoben durch Einsichtnahme in die vorgelegten Urkunden, nämlich die Beilagen ./A bis ./N sowie ./1 bis ./7.

Folgender **Sachverhalt** steht fest:

Die Aktivlegitimation des Klägers ergibt sich aus § 29 KSchG.

Die Beklagte ist im Handelsregister des Kantons St. Gallen Firmennummer CH 170.3.026.427-4 als Aktiengesellschaft eingetragen. Sie betreibt bzw. organisiert eine Einkaufsgemeinschaft. Im Grunde beruht ihr Geschäftsmodell auf zwei Stützen, nämlich den Mitgliedern der Einkaufsgemeinschaft (auch „Kunden“ genannt) und den Partnerunternehmen. Das Rechtsverhältnis zwischen der Beklagten und ihren Kunden ist in den AGB und den

ZAGB geregelt.

Bei dem Partnerunternehmen handelt es sich um Dienstleister, Händler usw, die mit der Beklagten Kooperationsvereinbarungen abgeschlossen haben. Sie verpflichten sich, der Beklagten bei jedem Einkauf eines Mitglieds eine vertraglich vereinbarte Vermittlungsprovision („Spanne“ bzw. „Rabatt“) zu leisten, aus der die Beklagte in weiterer Folge ihren Mitgliedern bestimmte Vorteile gewährt.

Durch jeden Einkauf, den die Mitglieder der Beklagten bei einem Partnerunternehmen tätigen, können sie verschiedene Vorteile lukrieren; so erhalten sie etwa nach jedem Kauf einen bestimmten Prozentsatz des Preises von Waren rückvergütet („cash back“); gleiches gilt bei jedem Einkauf eines von ihnen direkt oder indirekt erworbenen Mitglieds („Freundschaftsbonus“).

Daneben gibt es noch weitere Vergütungen („erweiterte Mitgliedsvorteile“), wie die „Treueprämie“, den „Treuebonus“, die „Treuegutschrift“, die „Partnerprämie“, die „Volumenprämie“, das „Karrieregeschenk“, den „Volumenbonus“, die „Bonuseinheiten“, und die „Einheiten-Umbuchung“. Allen Vergütungen ist gemeinsam, dass sie vom Einkaufsvolumen der Mitglieder abhängig sind. Die „erweiterten Mitgliedsvorteile“ hängen - wie „cash back“ und „Freundschaftsbonus“ - ebenfalls mit dem Einkaufsvolumen zusammen, doch kommen bei Ihnen noch zusätzliche Faktoren ins Spiel, wie etwa eine zeitliche Komponente oder auch die Höhe der Vermittlungsprovision. Die Partnerunternehmen leisten die Vergütungen an die Beklagte und diese leistet sie anschließend - einmal wöchentlich - an ihre Mitglieder. Eine direkte Leistung der Partnerunternehmen an die Mitglieder der Beklagten erfolgt nicht. Finanziert werden die Vergütungen aus der Vermittlungsprovision, welche die Beklagte mit den Partnerunternehmen individuell vereinbart.

Die Teilnahme an ihrer Einkaufsgemeinschaft bietet die Beklagte im gesamten österreichischen Bundesgebiet an.

Sie richtet ihre Tätigkeit auch auf österreichische Konsumenten aus und schließt mit diesen Verträge. Sie betreibt eine Homepage, auf der „Österreich“ als Land ausgewählt werden kann, (auch) österreichische Verbraucher können sich dort registrieren. Regelmäßig werden von der Beklagten österreichweite Werbe- und Informationsveranstaltungen durchgeführt, etwa in Wien. Im geschäftlichen Verkehr (auch) mit Verbrauchern verwendet(e) die Beklagte in Allgemeinen Geschäftsbedingungen, die sie von ihr geschlossenen Verträgen zugrunde legt(e), bzw. in Vertragsformblättern die im Spruch dieses Urteils in Einzelnen angeführten Klauseln. Diese befinden sich in den derzeit aktuellen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness-Mitglieder (Fassung April 2012 - AGB) und in den Zusätzlichen Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Lyoness-Mitglieder zur Nutzung der

erweiterten Mitgliedsvorteile (Fassung April 2012 - ZAGB), aber auch - mit teils anderer Nomenklatur - in früher verwendeten AGB und deren Zusätzen (Beilage ./A - ./D bzw. ./1 - ./2).

Österreichische Verbraucher machen – etwa vor dem Landesgericht Krems oder dem Bezirksgericht Amstetten – Zahlungsansprüche gegen die Beklagte geltend (Beilagen ./L und ./M).

### **Beweiswürdigung:**

Zu diesen Feststellungen gelangte das Gericht, sofern sie nicht (substantiell) unstrittig sind, aufgrund der vorgelegten Urkunden, deren Inhalt aufschlussreich und - vom der Faktenlage her - unbedenklich ist. Wegen des ausreichend geklärten rechtsrelevanten Sachverhalts konnte von der Aufnahme weiterer (Personal)Beweise abgesehen werden.

In **rechtlicher** Hinsicht ist vorweg festzuhalten, dass die Zuständigkeit des angerufenen Gerichtes - zu Recht - nicht bestritten wurde. Gleichfalls außer Frage steht die Anwendung österreichischen materiellen Rechts (§ 13a Abs 2 KSchG, Art 6 Rom II).

Gemäß § 28 Abs 1 KSchG kann auf Unterlassung geklagt werden, wer im geschäftlichen Verkehr mit Verbrauchern allgemeine Geschäftsbedingungen verwendet, die er von ihm geschlossenen Verträgen zu Grunde legt, oder in hiebei verwendeten Formblättern für Verträge Bedingungen vorsieht, die gegen ein gesetzliches Verbot oder gegen die guten Sitten verstoßen. Dieses Verbot schließt auch das Verbot ein, sich auf eine solche Bedingung zu berufen, soweit sie unzulässigerweise vereinbart worden ist.

Im Rahmen einer Verbandsklage - wie der vorliegenden - hat die Auslegung der Klauseln im „kundenfeindlichsten“ Sinn zu erfolgen (RIS-Justiz RS 0016590). Auf eine etwaige teilweise Zulässigkeit der beanstandeten Bedingungen ist keine Rücksicht zu nehmen. Es findet also keine geltungserhaltende Reduktion statt (RIS-Justiz RS0038205).

Nach herrschender Rechtsprechung (4 Ob 221/06p, 9 Ob 66/08h, 8 Ob 119/08w, 7 Ob 173/10g, 2 Ob 198/10x) unterliegen Klauseln im Verbandsprozess auch dem Prüfmaßstab des § 864a ABGB. Die Geltungskontrolle nach § 864a ABGB geht der Inhaltskontrolle gemäß § 879 ABGB vor (RIS-Justiz RS0037089). Objektiv ungewöhnlich nach § 864 a ABGB ist eine Klausel, die von den Erwartungen des Vertragspartners deutlich abweicht, mit der er also nach den Umständen vernünftiger Weise nicht zu rechnen braucht, sodass der Klausel ein „Überrumpelungs- oder Übertölpelungseffekt“ innewohnt (RIS-Justiz RS0014646).

Nach § 879 Abs 3 ABGB ist wiederum eine in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern enthaltene Vertragsbestimmung, die nicht eine der beiderseitigen Hauptleistungen festlegt, nichtig, wenn sie unter Berücksichtigung aller Umstände des Falles einen Teil gröblich benachteiligt.

Nach § 6 Abs 3 KSchG ist eine in Allgemeinen Geschäftsbedingungen oder Vertragsformblättern enthaltene Vertragsbestimmung unwirksam, wenn sie unklar oder unverständlich abgefasst ist. Dieses sogenannte Transparenzgebot soll eine durchschaubare, möglichst klare und verständliche Formulierung Allgemeiner Geschäftsbedingungen sicherstellen, um zu verhindern, dass der für die jeweilige Vertragsart typische Verbraucher von der Durchsetzung seiner Rechte abgehalten wird oder ihm unberechtigt Pflichten abverlangt werden (stRsp, zB RIS-Justiz RS0115217 [T8]). Daraus kann sich konkret eine Pflicht zur Vollständigkeit ergeben, wenn die Auswirkung einer Klausel sonst unklar bliebe (RIS-Justiz RS0115219).

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang freilich, dass man bei schwierigen Ordnungsproblemen zwangsläufig eine gewisse Mindestkundigkeit des Verbrauchers unterstellen muss. Andernfalls verlören ganze Branchen ihre juristische Kommunikationsfähigkeit (Krejci in Rummel<sup>3</sup>, KSchG § 6 Rz 210, Langer in Kosesnik-Wehrle, KSchG<sup>3</sup>, § 6 Rz 111).

In Anbetracht all dessen teilt das Gericht die Rechtsauffassung des Klägers, dass sich die Beklagte in ihren AGB und ZAGB eines unübersichtlichen Regelwerks bedient, welches durch zahlreiche Verweise, Weiter- und Rückverweise jede Überblickbarkeit verliert und letztlich als intransparent im Sinne des § 6 Abs 3 KSchG bezeichnet werden muss. Wie schon angesprochen, darf eben ein Geschäftsmodell (welcher Art immer) nur so „komplex“ ausgestaltet werden, dass es (in AGB) immer noch einigermaßen verständlich darstellbar ist. Dem werden die Bedingungen der Beklagten hier nicht gerecht: Allein die an mehreren Stellen der AGB und ZAGB vorkommenden Verweise und Weiterverweise erschweren die Verständlichkeit des Regelwerks massiv.

Hinzu tritt der Umstand, dass trotz aller Verweise und Weiterverweise mehrfach keine Definition einzelner von der Beklagten verwendeter Begriffe erfolgt. So wird an praktisch keiner Stelle kurz und bündig klar, worin die wiederholt angesprochene „Relevanz einer Einheit“ (die zur Erlangung von Treuvorteilen führt) letztlich besteht.

Wie bereits festgehalten, erfordert es das Transparenzgebot, dass der Vertragspartner seine Rechte erkennen und das Wesen des Geschäfts durchschauen kann, wobei der OGH für die jeweilige Vertragsart spezifische Anforderungen an AGB stellt (4 Ob 179/02f).

Im vorliegenden Fall ist das von der Beklagten geschaffene System, das immerhin

beträchtliche Zahlungen vereinnahmt, umverteilt, zurückbehält und wieder ausschüttet, zwar im Grunde, nicht jedoch in seinen Verästelungen zu verstehen und nachzuvollziehen. Dies liegt nicht zuletzt daran, dass in den AGB und ZAGB eine Fülle von Begriffsbestimmungen enthalten ist, deren Bedeutung einem Kunden der Beklagten (Verbraucher) schwer oder nicht verständlich ist und anhand des Regelwerks auch nicht festgestellt werden kann.

Dass das Vergütungssystem der Beklagten, was die Mitgliedschaft bei ihrem Unternehmen betrifft, nicht weniger als elf verschiedene, wengleich teils ähnlich klingende „Vergütungen“ ausweist, ist schon vom Ansatz her bedenklich.

Es erscheint für ein Mitglied der Beklagten kaum möglich, alle diese Begünstigungen in ihren Einzelheiten zu erfassen und vor allem auch im Kopf zu behalten. Ein (Nach-)Lesen in den Bedingungen hilft indes auch nicht weiter, zumal man etwa in den Ziffern 4, 6 und 7 der ZAGB einer solchen Fülle von Ausdrücken ausgesetzt ist, dass allein die Bereitschaft, sich diesbezüglich einer Vertiefung auszusetzen, geradezu zwangsläufig schwinden muss.

Worin das „binäre System, vergleichbar einer Baumstruktur“; besteht, wird nicht wirklich abschließend erklärt und entspricht nicht dem gesetzlichen Gebot, dem Vertragspartner und insbesondere dem Verbraucher ein zutreffendes, klares Bild seiner vertraglichen Position zu vermitteln. Das von der Beklagten gepflogene Konzept von „Einheiten“ und „Verrechnungskategorien“, die „gebucht“ und/oder „gutgeschrieben“ werden, verbunden mit „Karrierelevels“ verschiedener Art, lässt auch bei genauerem Studium der AGB und ZAGB nicht erkennen, wie das Treueprogramm der Beklagten in seiner Gesamtheit funktioniert und welche Geldflüsse es im Einzelnen gibt. Zu Recht bemängelt der Kläger, dass die Tragweite der Umwandlung des vom Mitglied eingezahlten „echten“ Geldes in „Verrechnungseinheiten“, die wiederum auf Euro lauten - obwohl sie nur mehr eine Rechengröße darstellen - nicht in allgemein verständlicher Weise dargetan wird (Z 4 Punkt 2. ZAGB).

Was die Legitimationsfrage betrifft, so ist einerseits darauf hinzuweisen, dass sich die Aktivlegitimation zur Verbandsklage nicht auf Verbrauchergeschäfte iSd § 1 KSchG beschränkt (*Kathrein* in KBB<sup>3</sup>, § 28 KSchG Rz 21), und andererseits darauf, dass selbst nach dem Vorbringen der Beklagten Verbraucher iSd KSchG Anzahlungen bis maximal EUR 2.000,- leisten können. Damit nehmen aber auch Verbraucher mit diesen ihren Zahlungen an den „Erweiterten Mitgliedsvorteilen“ teil, womit wiederum die ZAGB 2012 auch für Verbraucher zum Tragen kommen (können).

Im Übrigen ist ausjudiziert, dass die bloße Änderung der AGB nicht geeignet ist, die Wiederholungsfahr wegfallen zu lassen (3 Ob 109/13w, 6 Ob 24/11i verst. Senat). Dies ergibt sich vor allem daraus, dass die beanstandeten AGB zahlreichen Verträgen zu Grunde

liegen und die Beklagte keinerlei Verpflichtung übernommen hat, sich in diesen bereits geschlossenen Verträgen nicht auf die unzulässigen Klauseln zu berufen. Die allfällige Änderung von Teilen ihrer Klauseln im Zuge neuer Versionen ihrer AGB ändert also nichts am Weiterbestehen der Wiederholungsgefahr; schließlich sei darauf, dass die Beklagte die Rechtskonformität ihrer Klauseln auch im Verfahren behauptet, verwiesen.

Zu den Klauseln im Einzelnen:

1. Klausel (Z 4.1 ZAGB 2012):

Diese Klausel verstößt gegen das Transparenzgebot des § 6 Abs 3 KSchG, weil aufgrund der Querverweise unklar ist, welche Rechtsfolgen sich aus dem Zusammenwirken der aufeinander bezogenen Bestimmungen ergeben (RIS-Justiz, RS0122073). Nach der höchstgerichtlichen Rechtsprechung sind Klauseln, die auf ungültige Klauseln verweisen, gleichfalls unwirksam (4 Z 7).

Im Übrigen enthält die Klausel Begriffe über Begünstigungen, deren Bedeutung dem Vertragspartner (Verbraucher) nicht geläufig ist oder von ihm nicht ohne weiteres festgestellt werden kann (Treueprämie, Treuebonus, Treuegutschrift, Re-Cash, Bonuseinheit...).

Wie der Kläger richtig aufzeigt, finden sich die von der Beklagten in ihrer Klagebeantwortung enthaltenen Begriffserklärungen im Regelwerk der Beklagten nicht.

2. Klausel (Z 4.2 ZAGB 2012):

Auch diese Klausel wird dem Transparenzgebot des § 6 Abs 3 KSchG nicht gerecht, zumal aufgrund der Querverweise unklar bleibt, welche Rechtsfolgen sich aus dem Zusammenwirken der aufeinander bezogenen Bestimmungen ergeben, wobei wiederum unerläuterte Begriffe verwendet werden.

Insbesondere über die wirtschaftlichen Folgen der Klausel, die abzuschätzen sein müssen, vermittelt die Klausel ein unzutreffendes, jedenfalls aber unklares Bild.

Es verstößt auch gegen die guten Sitten im Sinne des § 879 Abs 3 ABGB, einbezahlte Beträge („Gutschriften“) in „Einheiten“ umzuwandeln, diese aber weiterhin mit Europositionen zu versehen. Ein Hinweis auf die Handhabung einer Klausel in der Praxis (hier: Abfrage im „Online-Office“ der Beklagten) vermag die Intransparenz einer Klausel nicht zu beseitigen (RIS-Justiz RS0121943).

3. Klausel (Z 4.3 ZAGB 2012):

Erneut bleibt unklar, wie sich der „prozentuale Buchungswert“ ergibt, zumal unklare Begriffe verwendet werden, weiters, welche Auswirkung den Verweisen zukommt und worin nun der wesentliche Inhalt der Klausel besteht.

## 4. Klausel (Z 4.4 ZAGB 2012):

Zusätzlich zu den oben bereits angeführten Bedenken, die auch hier gelten, fällt hier erschwerend ins Gewicht, dass der offensichtlich nicht ganz unwesentliche Begriff des „binären Systems oben oder unten“ nicht oder jedenfalls nicht aus der Klausel allein erhellt. Diese verbleibt so in weiten Teilen unverständlich. Dies gilt im Besonderen für die konkreten Auswirkungen der gewählten (?) „direkten“ und „indirekten“ Empfehlungen.

## 5. Klausel (Z 4.5. ZAGB 2012):

Die Tabelle wird ihrem Anspruch, einen Überblick über die gesamten Mitgliedsvorteile zu geben, nicht gerecht, zumal sie immer nur „bis zu“ - Angaben enthält und vor allem nicht zum Ausdruck bringt, dass die „erweiterten Mitgliedsvorteile“ von etlichen Voraussetzungen abhängig sind und selbst in diesem Falle immer nur ein Bruchteil der vom Partnerunternehmen gewährten Vorteile an das Mitglied weitergegeben wird.

## 6. Klausel (Z 6.1. ZAGB 2012):

Neuerlich kann der vorliegenden Klausel nicht entnommen werden, welcher Bedeutungsinhalt den hier verwendeten Begriffen (etwa „Treuekonto“) zukommt. Die Problematik des Ausweises von Einheiten in Euro wurde bereits aufgezeigt. Unklar bleibt auch, inwiefern das Mitglied Einheiten in verschiedenen Verrechnungskategorien bilden „kann“.

Zudem suggeriert, wie der Kläger zutreffend aufzeigt, die Verwendung des Wortes „Gutschrift“, dass der gutgeschriebene Wert einen Vermögensbestandteil des Mitglieds darstellt, was aber nicht der Fall ist, zumal jedenfalls nur Bruchteile von „Einheiten“ ausgeschüttet werden.

## 7. Klausel (Z 6.2 ZAGB 2012):

Auch hier bewirken die in der Klausel enthaltenen Verweise alleine schon für sich einen Verstoß gegen § 6 Abs 3 KSchG. Welche Rechtsfolgen sich in concreto aus dem Zusammenwirken der aufeinander bezogenen Bestimmungen ergeben, wird einfach nicht klar. Dass und warum stets zwei Stränge mit Einheiten zu befüllen sind, bleibt unerklärt.

Welche Beträge ein Mitglied zur erwarten hat, bleibt ebenso im Dunkeln. Im Übrigen gilt das oben zur Verwendung des Wortes „kann“ Ausgeführte auch hier.

## 8. Klausel (Z 6.3 ZAGB 2012):

Diese Regelung verstößt schon deshalb gegen § 6 Abs 3 KSchG, weil der einleitende Satz „Die Buchung der Einheiten erfolgt auf Grundlage der gesammelten Buchwerte“ unverständlich ist. Weiters wird weder der Begriff „VK I (Verrechnungskategorie?)“ erklärt noch



dargestellt, welche Alternative es zur „VK I“ gibt.

9. Klausel (Z 7.1 ZAGB 2012):

Soll die Berechnung sämtlicher „erweiterten Mitgliedsvorteile“ wöchentlich unter Berücksichtigung „aller gebuchten relevanten Einheiten“ erfolgen, so ist die Beklagte jedenfalls gehalten, verständlich zu machen, was „relevante Einheiten“ sind. Dass nicht alle Einheiten der Abrechnung zugeführt werden, überrascht. In der Tat könnte bei kundenfeindlichster Auslegung - mangels Relevanz - keine einzige Einheit gewertet werden.

10. Klausel (Z 7.2 ZAGB 2012):

Wiederum fehlt es an einer klaren Definition der verwendeten Begriffe, die weder aus dem vorliegenden Klauselwerk, noch aus dem allgemeinen Sprachgebrauch mit klaren Vorstellungen verbunden werden können. Dass nicht für sämtliche, sondern nur für „gebuchte Einheiten“ eine „Treueprämie“ gebührt, wäre näher auszuführen. Die Anspruchsvoraussetzung „sofern zumindest eine Einheit in der Verrechnungskategorie I bei vier direkt vom Mitglied empfohlenen anderen Mitgliedern gebucht ist“ verbleibt diffus.

11. Klausel (Z 7.3 ZAGB 2012):

Dass es sich bei dieser Bestimmung um „ein systematisches und klar strukturiertes Regelwerk“ handeln soll, ist nicht nachzuvollziehen. Schon die einleitende Definition eines „Treuebonus“ ist unverständlich („Einheiten, die auf eine Ersteinheit...gebucht werden,...) ist unverständlich und in seiner wirtschaftlichen Tragweite unbegreifbar. Was eine „Ersteinheit“ sein soll, wird auch in der Klagebeantwortung der Beklagten, die in Teilbereichen - insbesondere durch konkrete Beispiele - eine gewisse Aufklärung bringt, nicht dargetan.

12. Klausel (Z 7.4 ZAGB 2012):

Diese Regelung der „Treuegutschrift“, die wiederum Begriffe unerläutert lässt, verstört das Mitglied wohl insofern, als jede Aufschlüsselung, was nun konkret aus der beigefügten Tabelle zu erwarten ist, unterbleibt. Das Wesen einer „Ersteinheit“ wird auch an dieser Stelle nicht definiert. Wie das Mitglied an die Gutschrift gelangt, bleibt ebenfalls offen.

13. Klausel (Z 7.5. ZAGB 2012):

Auch hier werden die wirtschaftlichen Folgen der „Re-Cash“-Funktion, ebenso wie die vertragliche Position des Mitglieds, durch die Beklagte nicht klar verständlich zur Darstellung gebracht. Sollte darunter eine Aufrechnungs-Situation zu verstehen sein, verbleibt unklar, zwischen wem letztlich mit welchem Ergebnis aufgerechnet wird. Klärung könnte eventuell ein Rechenbeispiel bringen.

14. Klausel (Z 7.6 ZAGB 2012):

Aufgrund der Querverweise bleibt unklar, welche Rechtsfolgen sich aus dem Zusammenwirken der aufeinander bezogenen Bestimmungen ergeben, wozu noch kommt, dass Art und Ausmaß der „Treueprämien“, worauf die „Partnerprämie“ beruht, im Grunde unverständlich bleiben. Fehlt aber der Ausgangspunkt für die in der Klausel beschriebene Berechnung, liegt Intransparenz im Sinne des § 6 Abs 3 KSchG vor.

15. Klausel (Z 7.7. ZAGB 2012),

16. Klausel (Z 7.8. ZAGB 2012),

17. Klausel (Z 7.9. ZAGB 2012),

18. Klausel (Z 7.10. ZAGB 2012):

Alle diese Regelungen („Bonuseinheiten“, „Einheitenumbuchung“, „Volumenprämien“, „Volumenbonus“ erweisen sich als intransparent und verstoßen gegen § 6 Abs 3 KSchG.

Es wird eine Fülle von Begriffen eingeführt, deren Sinngehalt weder dem vorliegenden Klauselwerk noch dem allgemeinen Sprachgebrauch entnommen werden kann.

Wiederum finden Querverweisungen (Z 7.8) statt, wobei die genauen Konsequenzen unersichtlich bleiben. Was unter einem „kontinentalen“ oder „nationalen Treueprogramm“ zu verstehen ist, insbesondere worin der Unterschied besteht, bleibt völlig offen. Dass es zusätzlich noch ein „persönliches Treueprogramm“ gibt, macht die Verwirrung komplett.

Gleiches gilt für die 16. Klausel, welche mit Begriffen „Einheitenumbuchung, VK und kostenfreien duplizierten Einheiten“ überrascht, was dem gesetzlichen Gebot der Transparenz zuwiderläuft. Dass die „duplizierten Einheiten“ kostenfrei sind, überrascht im Besonderen, da nach dem Vorbringen der Beklagten ihr gesamtes Regelwerk für die Vertragspartner allein mit Vorteilen verbunden ist.

Auch in der 17. Klausel bedient sich die Beklagte unklarer Begriffe: „Volumenprämien“, „gesamtes Einkaufsnetzwerk des Mitglieds“, „Karriere, Levels, Lifeline“ usw. Dem Mitglied wird so ein zumindest reichlich unklares Bild seiner vertraglichen Position vermittelt. Dass die Begriffe „Bestätigung“ und „Qualifikation“ offensichtlich ein- und denselben Vorgang bezeichnen, stiftet zusätzlich Verwirrung.

Für die 18. Klausel mit ihrem intransparenten Verweis auf die Ziffern 7.9.1 und 7.9.4. (17. Klausel) gilt im Wesentlichen das Gleiche. Insbesondere wird der letztlich offenbar unverbindliche Charakter der Klausel nicht ausreichend klar.

AGB-Fassung November 2009

19. Klausel, 20. Klausel, 21. Klausel, 22. Klausel, 23. Klausel, 24. Klausel und

25. Klausel (jeweils Teil der Z 3 der Anlage zu AGB 2009 „Lyonesse Vergütungen und Zahlungsarten):

Alle diese Klauseln werden den von der Judikatur zu § 6 Abs 3 KSchG entwickelten Vorgaben nicht gerecht:

In der 19. und 20. Klausel bedient sich die Beklagte wiederum nicht klar definierter Begriffe, deren Bedeutung nicht festgestellt werden kann.

Was unter „Systemprovision“, „binäres System“, „oben/unten“, „Positionen“ usw. zu erstehen ist, lässt sich weder aus dem Klauselwerk, noch aus dem allgemeinen Sprachgebrauch ermitteln. Unklar bleibt auch, welche Bewandnis es mit dem „Setzen auf welchem freien Platz“ hat. Ebenso unklar verbleibt die wirtschaftliche Dimension dieser Klausel. Die 20. Klausel stellt vor allem nicht hinreichend klar, welche Rechtsfolgen sich aus den Verweis auf den „Handelsspannencode (HSC)“ ergeben.

Richtig ist der Hinweis des Klägers darauf, dass es durch diesen Verweis auf die Homepage der Beklagten möglich ist, durch Änderungen auf eben dieser Homepage einen maximalen Spielraum bei der Abrechnung der Rabatte (bei kaum einer Überprüfungsmöglichkeit des Mitglieds) zu erlangen; dies verstößt gegen § 879 Abs 3 ABGB.

Obwohl die Beklagte in der 21. Klausel den Versuch unternimmt, durch die Aufnahme eines Rechenbeispiels Klarheit zu schaffen, werden die wirtschaftlichen Folgen dieser Klausel nicht klar. Offensichtlich besteht auch eine Diskrepanz zur Berechnungsmethode laut Z 7.2 der ZAGB 2012.

Die 22. Klausel lässt wiederum Begriffe wie „best place“ unerklärt und verstößt so ebenfalls gegen § 6 Abs 3 KSchG.

Nichts anderes gilt für die 23. Klausel, was schon deren Einleitung „die Erstplatzierung (7/3/3) von eigenen Verrechnungspositionen je Wirtschaftskategorie...“ anlangt. Auch ihr wirtschaftlicher Gehalt verbleibt diffus, zumal hier offensichtlich nicht das Mitglied, sondern der „Empfehlungsgeber“ der Begünstigte ist.

Warum die 24. Klausel allerlei Produktionsbegriffe einführt, wird nicht näher begründet. Die „WK“ (offensichtlich: Wirtschaftskategorie) mit ihren Unterteilungen in 5 Klassen und der (weiteren) Unterteilung in „oben/unten“ bleibt unverständlich.

Was in der 25. Klausel „4 direkte Kunden mit mindestens einer Position in LYONESSE Verrechnungssystem“ bedeutet und wie man als Mitglied diesen Zustand erreicht, bleibt gleichfalls unverständlich. Auch der Hinweis „Zur Information“ trägt zur Durchschaubarkeit nichts bei. Insgesamt verstößt diese Klausel ebenso wie die 26. Klausel gegen § 6

Abs 3 KSchG.

In letzterer wird insbesondere nicht klar zur Darstellung gebracht, in welchem Verhältnis „Einkaufsgutschrift“ und „Kaufrückvergütung“ stehen. Auch die Bedeutung der Klammerausdrücke (etwa „Anzahlung [Handelsspanne vorab]“) bleibt intransparent. Die 26. Klausel (Z 4. der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“) ist folglich unwirksam.

Die 27. Klausel (Teil der Z 5. der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“), die einerseits bestimmte Prozentwerte nennt, andererseits aber auf den „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“ laut Homepage verweist, ist intransparent, wobei auf die Problematik der jederzeit änderbaren Homepage bereits eingegangen wurde.

Auch die 28. Klausel (Teil der Z 5 der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“) verstößt gegen § 6 Abs 3 KSchG, zumal vor allem die wirtschaftliche Konsequenz der „Weiterreichung in Ihrer Empfehlungslinie“ unverständlich bleibt.

29. Klausel, 30. Klausel, 31. Klausel, 32. Klausel, 33. Klausel, 34. Klausel und 35. Klausel (jeweils Teil der Z 6 der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“):

Auch diese Klauseln mit einer Vielzahl von Begriffsbildungen

(29. Klausel:

„LYONESS Karriere“, „Businessaufbau, komplette Produktion Ihrer Lifeline...;

30. Klausel: „... alle direkten, indirekten sowie alle „in - in - in...direkten Empfehlungen bis in die weiteste Empfehlungsebene ...“;

31. Klausel:

„Qualifikation“, „Bestätigung“...;

32. Klausel:

„Qualifizierte Stufe“, 50 % Regel“....,

33. Klausel:

„Erstmalige Bestätigung einer Stufe“...;

34. Klausel:

„Businesspaket (7xWK1; 3xWKII; 3xWKIII)“ und

35. Klausel:

„Für die Qualifikation oder Bestätigung einer Stufe werden max. 50 % der benötigten Gesamtpunkte einer direkten Linie gewertet“)

verstoßen gegen § 6 Abs 3 KSchG.

Dies gilt ebenso für die 36. Klausel (Z 7. der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness-Vergütungen und Zahlungsarten“), die 37. Klausel (Z 8. der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness-Vergütungen und Zahlungsarten“) und die 38. Klausel (Z 9. der Anlage zu den AGB 2009 „Lyoness-Vergütungen und Zahlungsarten“), mit ihren nichtssagenden Sätze wie etwa „Im Karrieresystem integrierter Bestandteil ist der Businessbonus“, „Bei jedem Durchlauf einer Position („Anzahlung/Positionskonto Restrabatte/Bonusposition) im System erhalten Sie je 4 Bonuspositionen...“ oder „Wenn keine Positionen entstanden sind, durch Restrabatte, Anzahlung oder Positionsübertritt bzw. gefunden werden, so werden Bonuspositionen betrachtet“. Wie der Kläger richtig aufzeigt, bleibt nicht zuletzt offen, worin der Mehrwert eines durch die 38. Klausel geregelten Positionsübertritts liegt, wobei auch ungeklärt bleibt, ob der Kunde diesen Übertritt aktiv durchführen muss oder ob dies automatisch geschieht.

#### AGB Oktober 2008

Die 39. Klausel (Teil der Z 3. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 40. Klausel (Teil der Z 3. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 41. Klausel (Z 4. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 42. Klausel (Z 5. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 43. Klausel (Z 6. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 44. Klausel (Teil der Z 7. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 45. Klausel (Teil der Z 7. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 46. Klausel (Teil der Z 8 und der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“),

die 47. Klausel (Teil der Z 9. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“) und

die 48. Klausel (Teil der Z 10. der Anlage zu den AGB 2008 „Lyoness Vergütungen und Zahlungsarten“) erweisen sich als intransparent und verstoßen damit gegen § 6 Abs 3 KSchG. So bleibt etwa die wirtschaftliche Tragweite einer „Bestimmung, auf welchem freien Platz. Sie Ihre neuen Positionen setzen wollen“ (39. Klausel) ebenso unklar wie ein Mitglied die in der 40. Klausel enthaltene „Voraussetzung“ erfüllen kann. Auf die Intransparenz der in der 41. Klausel enthaltenen Begriffe wurde bereits hingewiesen, insbesondere auf die fehlende Erklärung der Wirtschaftskategorie (WK). Das einer solchen zugrundeliegende Konzept (42. Klausel) bleibt ebenso undurchschaubar wie etwa an der 43. Klausel nicht zu eruieren ist, nach welchen Parametern sich der „Partnerbonus“ nun tatsächlich bestimmt. Zur Problematik der 44. Klausel, die wiederum auf die Homepage der Beklagten verweist, ist auf die oben bereits angestellten Überlegungen aufmerksam zu machen. Auch die Themen „Qualifikation“ und „Bestätigung“ (45. Klausel) und die in der 46. Klausel verwendeten Wortschöpfungen wurden bereits behandelt. Dies gilt ebenso für die 47. Klausel (Homepage-Verweisung...) und die 48. Klausel mit wiederum unerklärt bleibenden Begriffen wie „Positionsübertritte in die nächste WK“.

AGB 2007 Anlage „Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007“

Für die 49. Klausel (Z 3 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007),

die 50. Klausel (Z 4 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007),

die 51. Klausel (Z 5 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007),

die 52. Klausel (Z 6 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007),

die 53. Klausel (Z 7 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007),

die 54. Klausel (Z 8 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007),

die 55. Klausel (Z 9 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007) und

die 56. Klausel (Z 10 der Lyoness Provisionen und Sondervergütungen 2007) gilt es, auf bereits weiter oben angestellte Erörterungen zu verweisen, nämlich, was die 49. Klausel betrifft, auf die Problematik des Hinweises auf die Homepage der Beklagten und die Nichtklärung des Konzepts der Wirtschaftskategorie bzw. Verrechnungskategorie, was nicht zuletzt auch für die 50. und die 51. Klausel gilt. Ebenso wurde der in 52. Klausel enthaltene Verweis auf den „Vergütungs- und Wirtschaftsplan“, der aber mit der gleichzeitigen Angabe von Prozentwerten einhergeht, bereits behandelt. Die 53. Klausel begegnet wiederum den Bedenken, inwiefern Informationen auf der Homepage der Beklagten normativer Gehalt

zukommt, was zur Frage der Vollständigkeit der Klausel führt. Auch die 54. Klausel stellt offensichtlich auf die bereits erörterte 50 %-Regel ab, wobei sie diese hier als „50 % Klausel“ bezeichnet - die Intransparenz der Regelung im Sinne des § 6 Abs 3 KSchG wurde bereits dargestellt. Die 55. Klausel ist u.a. den Bedenken der nicht erklärten Wirtschafts- bzw. Verrechnungskategorie ausgesetzt, weiters dem Einwand, dass ein Mitglied kaum in der Lage sein wird, zu beurteilen, welche Konsequenz die Setzung eines „Bonusvertrages in der jeweiligen „WK“ hat. Auch zur Intransparenz der 56. Klausel („Vergütungs- und Wirtschaftsplan“, „Übertritt in die nächste WK...“) wurde bereits Stellung genommen. Für die 57. Klausel, die zusätzlich eine „Aktiv-Nr.“ ins Spiel bringt, gilt im Wesentlichen das Gleiche, zumal die konkreten wirtschaftlichen Folgen dieser Klausel erneut nicht abschätzbar sind.

AGB der Beklagten - Beendigung des Vertragsverhältnisses durch das Mitglied (jeweils AGB in der Fassung April 2012/November 2009/Okttober 2008):

58. Klausel (Z 13 der AGB April 2012),

59. Klausel (Z 10 der AGB November 2009),

60. Klausel (Z 10 der AGB Oktober 2008) und

61. Klausel (Z 8.3 und 8.4 der ZAGB April 2012):

Die Klauseln 58 bis 61 sind sowohl jede für sich als auch in ihrem Zusammenhalt gemäß § 879 Abs 3 ABGB jedenfalls nichtig, weil sie das Recht des Kunden, geleistete „Anzahlungen/Teilzahlungen“ zurückzuerhalten, in sachlich nicht nachvollziehbarer und vor allem im weitgehenden Ermessen der Beklagten liegenden Gründen beschränken. Insofern erweisen sich die Stornobedingungen der Beklagten nicht nur als undurchsichtig, sondern auch als gröblich benachteiligend; dies umso mehr, als die Beklagte ihr System als risiko- bzw. kostenlos bewirbt und beschreibt.

Das erhobene Unterlassungsbegehren stellt sich demgemäß als berechtigt heraus (Spruchpunkt I.).

Um den Erkenntnissen erhöhte Publizität zu verleihen, ist gemäß § 30 Abs 1 KSchG iVm § 15 Abs 3 bis 7 UWG eine Urteilsveröffentlichung möglich. Zweck derselben ist es, über die Rechtsverletzung aufzuklären und den beteiligten Verkehrskreisen - also nicht nur den unmittelbar Betroffenen - Gelegenheit zu geben, sich entsprechend zu informieren, um vor Nachteilen geschützt zu sein. Daran gemessen erweist sich die vom Kläger begehrte Veröffentlichung als zweckmäßig und sinnvoll (RIS-Justiz RS 0121963). Ein solches berechtigtes Interesse ist jedenfalls bei potentiellen neuen Kunden, aber auch bei bereits bestehenden Kunden gegeben.

Da die Beklagte eigenen Angaben zufolge fast 500.000 Kunden österreichweit hat, erweist sich die vom Kläger begehrte Veröffentlichung als zielführend und angemessen (Spruchpunkt II.).

Die Kostenentscheidung beruht auf §§ 41 Abs 1, § 54 Abs 1a ZPO (Spruchpunkt III.).

---

**Handelsgericht Wien, Abteilung 39**  
**Wien, 13. Februar 2015**  
**Dr. Heinz-Peter Schinzel, Richter**

---

Elektronische Ausfertigung  
gemäß § 79 GOG