


Rechtsanwälte KRAUL  v.DRATHEN Zeppelinstraße 4 • D-30175 Hannover

Be Infinity Limited  
Unit 1411, 14/Floor, Cosco Tower  
183 Queen's Road Central  
Sheung Wan, Hongkong

nur per E-Mail: [c.nickel@be-infinity.com](mailto:c.nickel@be-infinity.com)  
[cfo@be-infinity.com](mailto:cfo@be-infinity.com)

Hannover, den 17.07.2021  
376/20 -VII- M/he

### **Legalitätsnachweis für den Vertrieb**

Sehr geehrter Herr Nickel,  
sehr geehrter Herr Paa,

in der oben genannten Angelegenheit nehmen wir Bezug auf Ihre E-Mail vom 05.05.2021, mit der Sie die Funktionsweise des Vertriebs konkretisiert haben, Ihre E-Mail vom 16.06.2021, mit der Sie uns den „Compensation Plan“ als Version 1 mit Stand vom 11.06.2020 zur Verfügung gestellt haben, und unsere E-Mail vom 28.04.2021. Nachfolgend wird dargelegt, dass das Vertriebssystem von Be Infinity unter Berücksichtigung der mir mitgeteilten Angaben nicht gegen das Verbot der progressiven Kundenwerbung verstößt, was anderenfalls zum Verbot Ihres Vertriebssystems und Ihrer Strafbarkeit nach dem deutschen Recht führen würde.

1. Die Vertriebspartner leisten die Planung sowie Durchführung von Werbeaktivitäten für die Akquise von Neukunden für die „Be Infinity Limited“ und übernehmen auch die werbliche Betreuung der neu akquirierten Kunden. Sie schließen Verträge für Be Infinity über deren von Waren und Dienstleistungen mit Endkunden ab.


Für die zu erbringenden Leistungen erhalten die Vertriebspartner Vergütung auf der Grundlage des jeweils gültigen „Compensation Plan“ (= Vergütungsplan). Die im „Compensation Plan“ geregelte Vergütung der Vertriebspartner stellt die Grundlage dafür dar, dass sie einen Gewinn erzielen können, der unabhängig von der


**Eduard Kraul**  
**Partner**  
Rechtsanwalt und Notar


**Rolf-Peter von Drathen**  
**Partner**  
Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Strafrecht

**Christiane Kraul**  
Rechtsanwältin

**Dimitri Mass, LL.M.**  
**Partner**  
Rechtsanwalt

 Zeppelinstraße 4  
D-30175 Hannover

 +49 511 270915-0

 +49 511 270915-25

 [www.kraul-vondrathen.de](http://www.kraul-vondrathen.de)

 [info@kraul-vondrathen.de](mailto:info@kraul-vondrathen.de)

Gerichtsfach 184

Anwerbung neuer Vertriebspartner ist. Sie werden werblich von Be Infinity unterstützt. Auch wenn die Endkunden des Vertriebspartners nicht über diesen, sondern direkt bei Be Infinity die Waren und Dienstleistungen bestellen, erzielt dieser Vertriebspartner eine Vergütung.

Die Vertriebspartner haben immer einen direkten, persönlichen Kontakt zum Endkunden, um einen beiderseitigen Informationsaustausch sicherzustellen und den Endkunden bestmöglich vor Vertragsschluss über die Waren und Dienstleistungen von Be Infinity zu beraten.

2. Die Vertriebspartner und Be Infinity schließen einen Vertriebsvertrag auf der Grundlage der Allgemeinen Vertriebsbedingungen von Be Infinity.

Sie nutzen Werbung von Be Infinity und achten auch darauf, dass sie die Endkunden nicht unzumutbar belästigen, z.B. durch Telefon-, E-Mail- und Messengerwerbung.

3. Die Vertriebspartner nehmen **nicht** an einem „Strukturvertrieb“ in der Form eines Pyramid-Selling-Systems oder „Schneeball-Systems“ teil.

3.1 Sie werden von Be Infinity **nicht** für eine progressive Anwerbung von weiteren Vertriebspartnern in verschiedenen Stufen und für aggressive Werbe- und Verhandlungsmethoden („Drückermethoden“) gegenüber den Endkunden eingesetzt.

Die Vertriebspartner werden **nicht** nach einem Entlohnungsschema ausschließlich auf der Grundlage ihrer Absatzerfolge vergütet, so dass sie nur aufgrund dieses Parameters in der Hierarchie des Systems aufrücken oder absteigen können.

Be Infinity wird sich **nicht** derart ausweiten, was früher oder später mit schwindenden Gewinnchancen für die neuen Vertriebspartner einhergehen würde, sondern auf ein homogenes Wachstum achten.

Die Vertriebspartner werden bei Be Infinity **keine** geringeren Gewinnchancen erhalten, auch wenn sie zu einem späteren Zeitpunkt einsteigen.

Be Infinity verspricht zum Zweck der Absatzförderung **keine** besonderen Vorteile für die Werbung weiterer Vertriebspartner.

Es wird **keine** Provision dafür gezahlt, wenn der Vertriebspartner seinen Kunden eine Provision dafür anbietet, dass sie Verträge mit Be Infinity abschließen.

Die Vertriebspartner erlangen **keine** besonderen Vorteile, wenn sie Endkunden zum Abschluss gleichartiger Geschäfte veranlassen.

Es gibt **keine** Eintrittsgelder, Prämien, Preisnachlässe und **keinen** Mindestabnahmepflicht für bereits erworbene bzw. zukünftig zu erwerbende Waren oder Dienstleistungen von Be Infinity.

Die Endkunden **haben das Recht**, binnen 14 Tagen ab Vertragsabschluss ohne Angabe von Gründen den mit Be Infinity geschlossenen Vertrag zu widerrufen.

Die Vertriebspartner weisen die Endkunden bei Kontaktaufnahme auf den kommerziellen Charakter der erfolgten Kontaktaufnahme hin.

Es gibt **keine** finanzielle Belohnung innerhalb des Vertriebs, die der einzelne Vertriebspartner einem anderen Vertriebspartner „nach oben“ reichen würde.

Die Vertriebspartner werden **nicht** zu hohen eigenen Investitionen animiert.

Die stehen **nicht** unter Druck der Amortisation eigener Anfangsinvestitionen und dem Erzielen von Gewinnen.

**3.2 Be Infinity stellt klar**, dass die Vertriebspartner eine Vergütung nur auf der Grundlage des „Compensation Plan“ erhalten werden. Absatz von Waren und Dienstleistungen von Be Infinity steht im Vordergrund der Verdienstmöglichkeiten.

Die Vertriebspartner können Waren und Dienstleistungen von Be Infinity im eigenen Umfeld, online und offline vertreiben und dabei die Vergütung auf der Grundlage des „Compensation Plan“ realisieren.

Be Infinity wünscht, dass die Vertriebspartner ihre Waren und Dienstleistungen an die Endkunden weiterveräußern.

Die Vertriebspartner von Be Infinity dürfen neue Vertriebspartner für das Vertriebssystem von Be Infinity akquirieren.

- 4. Eine progressive Kundenwerbung wird mit Strafe bedroht**, wenn die Endkunden in dem Zeitpunkt Verbraucher sind, in dem sie von der Werbung angesprochen werden. Die Vertriebspartner von Be Infinity dürfen Verbraucher nicht ausschließlich deshalb als Kunden gewinnen, um sie als neue Vertriebspartner einzusetzen, denen sie vermögenswerte

Vorteile dafür versprechen, wenn sie ihrerseits neue Kunden gewinnen, die wiederum mit entsprechenden Versprechen zur weiteren Kundenwerbung veranlasst werden sollen, usw.

Be Infinity fördert nicht, dass alle neuen Kunden, die die Leistungen von Be Infinity erwerben, gleichzeitig als neue Vertriebspartner unweigerlich in die Vertriebsorganisation von Be Infinity eingespannt werden.

**Das Vertriebssystem von Be Infinity ist ein legaler Waren- und Dienstleistungsvertrieb.** Maßgeblich ist hierfür der Inhalt des jeweils gültigen „Compensation Plan“.

Mit freundlichen Grüßen

RECHTSANWÄLTE KRAUL, v. DRATHEN

Mass  
Rechtsanwalt