

UNTER- NEHMENS- RICHTLINIEN

FOREVER LIVING PRODUCTS
GERMANY GMBH

FOREVER LIVING PRODUCTS
AUSTRIA GMBH

FOREVER LIVING PRODUCTS
SWITZERLAND GMBH



FOREVER®

INHALTSVERZEICHNIS

INHALTSVERZEICHNIS	1
Teil 1: Einleitung und Grundlagen	5
1 EINLEITUNG, ANWENDUNGSBEREICH, GRUNDLAGEN	5
2 DEFINITIONEN	8
3 BEDEUTUNG DIESER UNTERNEHMENSRICHTLINIEN	13
4 ZULASSUNG ALS FBO, NICHTÜBERTRAGBARKEIT DER UNTERNEHMUNG	15
5 RECHTSSTELLUNG DER FOREVER-UNTERNEHMER	17
6 GRUNDSÄTZE DES ORDNUNGSGEMÄSSEN NETWORK-MARKETINGS/ FOREVER-TEAM-MARKETINGS	19
Teil 2: Vergütungsplan	25
7 GRUNDSÄTZE DES SPONSORINGS	25
8 INTERNATIONALES SPONSORING	28
9 BERECHNUNG UND AUSZAHLUNG DER PROVISIONEN UND MARGEN	31
10 QUALIFIZIERUNG UND BEFÖRDERUNG (KARRIEREPLAN)	36
11 LEADERSHIP-BONUS (FÜHRUNGSBONUS)	42
12 EAGLE MANAGER	45
13 INCENTIVES FÜR SENIOR MANAGER UND SOARING MANAGER	48
14 QUALIFIZIERUNG ZUM GEM MANAGER	49
15 GEM-BONUS	52
16 EARNED-INCENTIVE-PROGRAMM (Forever2Drive)	55
17 CHAIRMAN`S BONUS	59
18 GLOBAL RALLY	64
19 GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)	67
20 INHERITED MANAGER, TRANSFERRED MANAGER	68

Teil 3: Allgemeine Regeln für die Tätigkeit als FBO	70
21 BESTELLVERFAHREN, LIEFERUNG VON FOREVER-PRODUKTEN ZUM ZWECKE DES WIEDERVERKAUFS	70
22 ZUFRIEDENHEITSGARANTIE, MÄNGELHAFTUNG	73
23 LAUFZEIT, KÜNDIGUNG, BEENDIGUNG DER FBO-UNTERNEHMUNG	78
24 BEHANDLUNG VON FBO-UNTERNEHMUNGEN VON EHEPAAREN UND EHEÄHNLICHEN LEBENSGEMEINSCHAFTEN IM FALLE DER SCHEIDUNG ODER TRENNUNG (Gilt nur für Verträge vor dem 17. 3. 2015)	83
25 EINTRITT IN DIE FBO-UNTERNEHMUNG VON TODES WEGEN	84
26 INTERNET-RICHTLINIEN	87
27 GEHEIMHALTUNG VERTRAULICHER INFORMATIONEN	90
28 TREUEPFLICHT, ABWERBEVERBOT	93
29 WERBE-, MARKETING- UND PROMOTIONMASSNAHMEN	95
30 HAFTUNGS AUSSCHLUSS	97
31 KOMMUNIKATION/PRESSEANFRAGEN	98
32 ABMAHNUNG, VERTRAGSSTRAFE, SCHADENSERSATZ, HAFTUNGSFREISTELLUNG	99
33 STREITBEILEGUNG DURCH EIN SCHIEDSGERICHT	101

TEIL 1: EINLEITUNG UND GRUNDLAGEN

1 EINLEITUNG, ANWENDUNGS- BERICH, GRUNDLAGEN

1

1.1

Die Forever Living Products Germany GmbH/Forever Living Products Austria GmbH/Forever Living Products Switzerland GmbH („Forever“) ist ein Unternehmen der weltweit tätigen Forever-Living-Products-Gruppe. Forever ist ebenso wie seine Schwestergesellschaften ein Direktvertriebsunternehmen, das seine Produkte über unabhängige und rechtlich selbstständige Vertriebspartner (Forever Business Owner) im Wege des Network-Marketings/Forever-Team-Marketings absetzt. Forever blickt auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück.

1.2

Unabdingbare Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit als Forever Business Owner („FBO“) ist die persönliche Beratung und Betreuung der Endkunden hinsichtlich der von Forever vertriebenen Produkte („Forever-Produkte“). Hierbei handelt es sich in erster Linie um Nahrungsergänzungs- und Körperpflegeprodukte.

1.3

Die FBO sind von Forever unabhängige und rechtlich selbstständige Unternehmer. Sie sind entweder im Haupt- oder im Nebenberuf als FBO tätig. Die FBO sind nicht verpflichtet, Forever-Produkte zu kaufen und/oder zu verkaufen. Sie werden hierzu jedoch, unabhängig von der von ihnen jeweils erreichten Position, durch die im Vergütungsplan beschriebenen Anreize ermutigt. Zusätzlich können die FBO Dritte dabei

unterstützen, ebenfalls als FBO für den Vertrieb von Produkten tätig zu werden („sponsern“). Diese Dritten können sodann als neu eintretende FBO die Forever-Produkte ebenfalls an Dritte vertreiben, sodass der Vertrieb der Produkte die unerlässliche Grundlage des Geschäfts eines jeden FBO bildet.

1.4

Ein wesentlicher Bestandteil des Forever-Team-Marketings ist die Fortbildung der FBO. Die FBO sollen ihre Markt- und Produktkenntnisse fortlaufend dadurch erweitern, dass sie Schulungs- und Produktseminare besuchen; dies versetzt sie in die Lage, diese Kenntnisse auch den Endkunden und interessierten Verbrauchern zu vermitteln. Dadurch wird die notwendige Kundenbindung erzielt.

1.5

Der Vergütungsplan basiert auf den Grundsätzen Ehrlichkeit und Integrität. Er ermöglicht jedem, der bereit ist, den Vergütungsplan richtig umzusetzen, die gleichen Chancen, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Der wirtschaftliche Erfolg oder Misserfolg als FBO hängt dabei in erster Linie vom persönlichen Einsatz des jeweiligen FBO ab. Das vorrangige Ziel des Vergütungsplans ist es dabei, zum Vorteil aller FBO den Absatz der Forever-Produkte zu fördern, indem die Endkunden von der Qualität und dem Nutzen der Forever-Produkte überzeugt werden. Zu diesem Zweck schafft der Vergütungsplan für jeden FBO Anreize für den Aufbau und die Betreuung eines eigenen Teams, mit dessen Hilfe höhere Umsätze erzielt und eine zunehmende Marktdurchdringung erreicht werden können.

1.6

Die Rahmenbedingungen für die Tätigkeit der FBO ergeben sich aus dem vom FBO unterzeichneten Antrag auf Zulassung als FBO sowie aus diesen Unternehmensrichtlinien. Diese Unternehmensrichtlinien bestehen wiederum aus dem Vergütungsplan (siehe unter Ziffern 7 bis 20) sowie aus den für die Tätigkeit als FBO allgemein geltenden Regeln (siehe Ziffern 1 bis 6 und 21 bis 33).

2

2 DEFINITIONEN

2.1

AKTIVER FBO (AKTIVSTATUS)

Ein FBO ist aktiv, wenn ihm im Kalendermonat mindestens 4 Case Credits (Verrechnungseinheiten, „CC“) als persönlicher Umsatz gutgeschrieben werden, wobei er mindestens 1 CC selbst erworben haben muss. Ob ein FBO aktiv ist, wird jeden Kalendermonat neu ermittelt.

2.2

BESTÄTIGTE UMSÄTZE

Bestätigte Umsätze sind Umsätze, für die Forever vom jeweiligen Käufer den Kaufpreis erhalten hat.

2.3

FBO

(FOREVER BUSINESS OWNER, FOREVER-UNTERNEHMER)

Ein FBO ist eine volljährige natürliche Person, die über ihren eigenen Verbrauch hinaus den Verkauf von Forever-Produkten fördern möchte.

2.4

EINKAUFSPREIS (WHOLESALE PRICE)

Ein FBO erhält 30 % Rabatt auf den empfohlenen Endkundenpreis, nachdem er einmalig innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Monaten persönlich Forever-Produkte für insgesamt 2 CC von Forever erworben hat.

2.5

ENDKUNDE

Ein Endkunde ist eine Person, die Forever-Produkte für den persönlichen Gebrauch bezieht, ohne zugleich FBO zu sein.

2.6

HEIMATLAND

Das Heimatland eines FBO ist das Land, in dem er seinen bei Forever gemeldeten Hauptwohnsitz hat.

2.7

MANAGER DER 1. GENERATION

Manager der 1. Generation sind Manager, die der jeweilige FBO direkt gesponsert hat.

2.8

MANAGER DER 2. GENERATION

Manager der 2. Generation sind Manager, die von Managern der 1. Generation des FBO direkt gesponsert wurden.

2.9

MANAGER DER 3. GENERATION

Manager der 3. Generation sind Manager, die von Managern der 2. Generation des FBO direkt gesponsert wurden.

2.10

NEU-FBO

Ein neuer FBO ist ein FBO, der noch nicht den Status eines Assistant Supervisor erreicht hat.

2.11

NEU-FBO-MARGE

Die Neu-FBO-Marge entspricht 15 % Rabatt auf den empfohlenen Endkundenpreis.

2.12

NON-MANAGER-UMSÄTZE

Non-Manager-Umsätze sind solche, die von einer Downline erzielt werden, in der sich kein Manager befindet (unabhängig davon, ob solch ein Manager aktiv oder nicht aktiv ist).

2.13

PERSÖNLICHE EINKAUFSMARGE

Die persönliche Einkaufsmarge ist eine Marge auf die persönlichen bestätigten Umsätze des FBO (5–18 % je nach erreichter Position im Vergütungsplan) sowie auf die Umsätze der vom FBO persönlich gesponserten neuen FBO.

2.14

PERSÖNLICHER UMSATZ

Als persönlicher Umsatz gelten solche CC, die der FBO selbst erworben hat oder die von seinen Neu-FBO der 1. Generation erworben wurden.

2.15

GEM-MANAGER

„Edelstein-Manager“ ist der Überbegriff für Manager ab dem Status Sapphire Manager.

2.16

RECOGNIZED MANAGER

Ein Recognized Manager ist ein Manager, der die in Ziffer 10.10 vorgesehenen Qualifikationsvoraussetzungen erfüllt hat.

2.17

SPONSOR

Als Sponsor eines FBO gilt stets derjenige, der in dem ersten von Forever angenommenen Antrag auf Zulassung als FBO als Sponsor des FBO genannt wird.

2.18

SPONSORED MANAGER

Sponsored Manager sind Manager der 1. Generation des FBO, die weder Inherited Manager noch Transferred Manager sind und entweder vom FBO direkt gesponsert wurden oder zumindest für die Zwecke des Vergütungsplans als direkt gesponserte Manager gelten.

2.19

TEAMPROVISION

Die Teamprovision ist eine Provision auf alle bestätigten Gruppenumsätze der vom FBO persönlich gesponserten Assistant Supervisor, Supervisor und Assistant Manager.

2.20

UNRECOGNIZED MANAGER

Unrecognized Manager sind alle Manager, die nicht Recognized Manager sind.

2.21

CASE CREDIT

Ein Case Credit (Verrechnungseinheit, „CC“) ist eine den Forever-Produkten zugeordnete Messgröße. Jedem Forever-Produkt ist ein bestimmter CC-Wert zugeordnet. Im Vergütungsplan ist festgelegt, wie und unter welchen Voraussetzungen dem FBO CC zugerechnet bzw. gutgeschrieben werden und welche Zahl von CC der FBO jeweils für Beförderungen, Provisionszahlungen, Qualifizierungen, Auszeichnungen etc. benötigt.

3

3 BEDEUTUNG DIESER UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

3.1

Diese Unternehmensrichtlinien dienen dazu, Beschränkungen, Vorschriften und Rahmenbedingungen für ordnungsgemäße und einheitliche Verkaufs- und Marketingverfahren gemäß den Vorgaben von Forever aufzustellen. Sie sollen missbräuchliche, unzulässige und rechtswidrige Handlungen verhindern.

3.2

Forever behält sich vor, diese Unternehmensrichtlinien jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu ändern. Die geänderten Bedingungen wird Forever dem FBO spätestens einen Monat vor ihrem Inkrafttreten per E-Mail oder in sonstiger Form übersendet. Der FBO hat das Recht, der Änderung zu widersprechen. Im Falle des Widerspruchs ist der FBO berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Sofern er den Vertrag binnen vier Wochen nach dem Inkrafttreten der Änderung nicht kündigt, nimmt der FBO die Änderung ausdrücklich an. Forever wird den FBO in der Benachrichtigung über die Änderung dieser Unternehmensrichtlinien über das Recht des Widerspruchs, die Folgen eines Widerspruchs ebenso über die Rechtsfolgen des Schweigens gesondert und ausdrücklich aufklären.

3.3

Alle FBO verpflichten sich, sich mit diesen Unternehmensrichtlinien vertraut zu machen.

3.4

Mit Stellung des Antrages auf Zulassung als FBO verpflichtet sich der Antragsteller, diese Unternehmensrichtlinien einzuhalten, so wie dies in dem Antrag auf Zulassung als FBO nochmals ausdrücklich vorgesehen ist. Mit jeder Bestellung von Forever-Produkten bei Forever wird diese Verpflichtung nochmals bestätigt.

4

4 ZULASSUNG ALS FBO, NICHTÜBERTRAGBARKEIT DER UNTERNEHMUNG

4.1

Ein FBO ist berechtigt, als solcher zu arbeiten, wenn

- er ein Antragsformular auf Zulassung als FBO vollständig und ordnungsgemäß ausgefüllt und unterzeichnet hat und
- sein Antrag auf Zulassung als FBO angenommen wurde, was dadurch geschieht, dass der Antrag von einer von Forever dazu autorisierten Person gegengezeichnet und damit genehmigt wurde.

Ein FBO soll vor Aufnahme seiner Tätigkeit an einer von Forever durchgeführten Schulungsveranstaltung teilgenommen haben.

4.2

Eine FBO-Unternehmung ist nicht übertragbar.

FBO-Unternehmungen können auf Dritte nur im Wege der Erbfolge bzw. aufgrund von testamentarischen Verfügungen übergehen, soweit dies in diesen Unternehmensrichtlinien vorgesehen ist.

4.3

Forever behält sich das Recht vor, FBO-Anträge nach eigenem Ermessen ohne jegliche Begründung abzulehnen.

4.4

Jeder FBO ist nur zum Erwerb einer Position in der Vertriebsorganisation gemäß dem Forever-Vergütungsplan berechtigt.

5

5 RECHTSSTELLUNG DER FOREVER- UNTERNEHMER

5.1

Alle FBO sind selbständige und unabhängige Unternehmer. Sie haben ihre Tätigkeit im Rahmen des FBO-Vertrags (bestehend aus dem Antrag auf Zulassung als FBO und diesen Unternehmensrichtlinien) und in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien des Landes bzw. der Länder auszuführen, in dem bzw. denen sie jeweils tätig sind. Der FBO ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter oder Makler von Forever. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der FBO unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von Forever und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten und der Pflicht zur ordnungsgemäßen Zahlung seiner Arbeitnehmer, sofern er welche beschäftigt. Der FBO hat seinen Betrieb im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten und zu betreiben, wozu auch der Betrieb eigener Büroräume oder eines im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns geführter Arbeitsplatz gehört.

5.2

Der FBO ist als selbständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z. B. Einholung einer Umsatzsteuer-Identifikationsnummer oder Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung, sofern erforderlich) eigenverantwortlich. Insoweit

versichert der FBO, alle Provisionseinnahmen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit für Forever erwirtschaftet, ordnungsgemäß an seinem Sitz zu versteuern. Forever behält sich vor, von der vereinbarten Provision die jeweilige Summe für Steuern und Abgaben in Abzug zu bringen bzw. Schadensersatz oder Aufwendungsersatz einzufordern, die/der ihr durch einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben erwächst, außer der FBO hat den Schaden oder die Aufwendung nicht zu vertreten. Von Forever werden keine Sozialversicherungsbeiträge für den FBO entrichtet.

5.3

Die FBO-Unternehmung ist eine vertragliche Beziehung des FBO zu Forever, die nur von unbeschränkt geschäftsfähigen volljährigen natürlichen Personen eingegangen werden kann, die Unternehmer sind. Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher ist nicht möglich. Außer in den in diesen Unternehmensrichtlinien ausdrücklich genannten Fällen (siehe Ziffer 25) kann eine FBO-Unternehmung nur von einzelnen natürlichen Personen eingegangen werden, nicht aber von juristischen Personen oder mehreren natürlichen Personen gemeinsam.

5.4

Forever verpflichtet sich, dem FBO Forever-Produkte zu verkaufen und die persönliche Einkaufsmarge zu gewähren, so wie diese im Vergütungsplan festgelegt ist. Voraussetzung ist jedoch, dass sich der FBO an seine vertraglichen Verpflichtungen gegenüber Forever hält.

6

6 GRUNDSÄTZE DES ORDNUNGSGEMÄSSEN NETWORK-MARKETINGS/ FOREVER-TEAM-MARKETINGS

6.1

Die Forever-Produkte werden ausschließlich im Wege des Network-Marketings/Forever-Team-Marketings vertrieben. Dies ist ein personenbezogenes Geschäft auf der Grundlage von persönlicher Empfehlung, Beratung und Betreuung der Endkunden und FBO im Rahmen ihres persönlichen Umfelds. Dies gilt insbesondere für die Werbung und den Vertrieb. Die Produkte von Forever dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich auch bei Homepartys oder -Veranstaltungen, Online-Homepartys oder Online-Präsentationen von dem FBO vorgestellt und/oder verkauft werden. Mit dem Forever-Team-Marketing verträgt es sich nicht, Forever-Produkte sowie Marketingmaterialien von Forever wie folgt anzubieten bzw. hierfür zu werben:

- a) in öffentlichen Gewerberäumen, in Einzel- und Großhandelsgeschäften (z. B. in Ladengeschäften wie Supermärkten, Tankstellen, Naturkostläden, Blumenläden),
- b) in öffentlichen und jedermann zugänglichen Gaststätten oder Restaurants,
- c) auf Märkten, Tauschbörsen, Flohmärkten oder Messen (für kurze Messen von weniger als einer Woche können von Forever Ausnahmen genehmigt werden),
- d) an Info-Ständen o. Ä.,

- e) in Apotheken, Reformhäusern, Drogerien,
- f) im Versandhandel,
- g) auf Internet-/Handelsplattformen, z. B. eigene Internetshops, eBay, Amazon o. Ä., außer es handelt sich um durch Forever zur Verfügung gestellte Retailshops.

6.2

Von den oben genannten Beschränkungen ausgenommen sind FBO, die als Dienstleister mit Forever-Produkten Dienstleistungen für ihre Kunden erbringen; diese FBO sind berechtigt, die Forever-Produkte in den Gewerberäumen zu verkaufen, in denen sie ihre Dienstleistungen erbringen; hier dürfen die FBO durch Aushänge oder Schilder auf die Forever-Produkte oder ihre FBO-Unternehmung aufmerksam machen bzw. hierfür werben, sofern es sich um Werbung handelt, die jederzeit unverzüglich entfernt werden kann (Bsp.: Folien, Plakate, Pylonen, etc.).

Solche Gewerberäume sind z. B.:

- a) Fitness-/Sportstudios, Kosmetikpraxen oder -studios,
- b) Wellness- und Schönheitspraxen,
- c) Massagesalons, einschließlich Fußreflexzonenmassagepraxen,
- d) Fuß- und Nagelpflegestudios,
- e) Sonnenstudios,
- f) Friseurgeschäfte,
- g) Physiotherapiepraxen,
- h) Räume von staatlich anerkannten Gesundheits- und Ernährungsberatern,

i) Chiropraktikerpraxen.

Soweit ein FBO einen gastronomischen Betrieb betreibt, ist der FBO berechtigt, die Forever-Produkte in seinem gastronomischen Betrieb portionsweise anzubieten und zu servieren.

6.3

Der Erwerb von Forever-Produkten im Namen für oder auf Rechnung eines anderen FBO und der Erwerb größerer Mengen als zur Deckung des unmittelbaren Absatzbedarfs erforderlich, ist nicht zulässig. Diese Praktiken führen zum Verlust der Qualifikation oder zur Kündigung des FBO-Vertrags.

6.4

Das Geschäft von Forever beruht auf der Qualität der Forever-Produkte und ihrem Verbrauch durch den Endkunden. Es ist den FBO strengstens verboten, Forever-Produkte direkt oder indirekt zu dem Zweck zu erwerben, sich für Boni oder Incentives zu qualifizieren oder andere hierzu aufzufordern. Gleiches gilt für jegliche Form des Kaufs von Forever-Produkten zum Zweck der Maximierung von Provisionen, Incentives oder Boni. In diesem Fall ist Forever zur außerordentlichen und fristlosen Kündigung des FBO-Vertrags berechtigt.

6.5

Zur Sicherung der finanziellen Leistungsfähigkeit des FBO ist es dem FBO untersagt, übermäßige Lagerbestände an Forever-Produkten aufzuhäufen. Damit Forever insoweit ihrer Fürsorgepflicht gegenüber den FBO nachkommen kann, ist der FBO im Fall von Nach-

bestellungen verpflichtet, mit Abgabe der Bestellung gegenüber Forever wahrheitsgemäß zu versichern, dass er zum Zeitpunkt der Bestellung bereits 75 % der früheren Bestellung des jeweiligen Forever-Produktes verkauft oder verbraucht hat. Produkte, die im Rahmen der 75-%-Regelung als verkauft versichert wurden, dürfen nicht zurückverkauft oder sonst zurückgegeben werden. Ferner darf der FBO selbst oder durch Dritte nicht mehr Produkte erwerben, als er bei verständiger Würdigung innerhalb eines Monats weiterverkaufen kann.

6.6

Dem FBO ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit die Rechte von Forever, deren FBOs, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, Dritte zu belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen. Dem FBO ist es insbesondere nicht gestattet, falsche oder irreführende Angaben über Forever-Produkte oder das Vertriebssystem zu machen. Der FBO wird sowohl im Rahmen seiner Verkaufstätigkeit als auch im Rahmen seiner Strukturarbeit nur solche Aussagen über die Produkte des Forever-Sortiments sowie über das Forever-Vertriebssystem machen, die inhaltlich den Vorgaben in den Forever-Werbe- und Informationsmaterialien entsprechen. Ferner ist der Missbrauch oder die Vornahme rechtswidriger Handlungen wie z. B. die Verwendung ungenehmigter oder unlauterer Werbung (z. B. Heilaussagen zu Produkten oder rechtswidrige gesundheitsbezogene Produktwerbeaussagen) untersagt.

6.7

Der FBO ist nicht berechtigt, Dritten ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Forever Prognosen zur Einkommensentwicklung eines FBO zugänglich zu machen. Die Verbreitung potenziell irreführender Darstellungen des Einkommens oder des Einkommenspotenzials eines FBO sind strengstens untersagt. Derartige Darstellungen müssen stets konservativ und wahrheitsgetreu sein. Der finanzielle Erfolg eines FBO hängt ausschließlich von seinem persönlichem Einsatz und Engagement ab, mit dem er sich dem Forever-Geschäft widmet. Hierbei spielt insbesondere die Intensität und Qualität des Trainings und der Betreuung, die er seiner Downline zukommen lässt, eine entscheidende Rolle.

6.8

Folgende Verhaltensweisen sind jedem FBO strengstens verboten und führen zur unmittelbaren außerordentlichen und fristlosen Kündigung des FBO-Vertrags:

- a) die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer Person als FBO, die der Einschreibung nicht ausdrücklich durch Unterzeichnung des Antrages auf Zulassung als FBO zugestimmt hat;
- b) die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer Person als FBO in betrügerischer Absicht;
- c) die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer fiktiven (nicht existierenden) Person als FBO oder Kunde.
- d) jede sonstige tatsächliche oder versuchte offene oder verschleierte Mehrfachregistrierung.

6.9

Der FBO ist verpflichtet, sich im geschäftlichen Verkehr als unabhängiger und selbständiger FBO von Forever auszuweisen. Briefpapier, Visitenkarten, Autobeschriftungen sowie Inserate, Werbeunterlagen und dergleichen eines FBO müssen eindeutig erkennen lassen, dass es sich um solche eines unabhängigen und selbstständigen FBO handelt und dass dieser kein Handelsvertreter oder sonstiger Vertreter von Forever oder eines der mit ihr verbundenen Unternehmen ist (z. B. „Selbstständiger Forever-Unternehmer“).

TEIL 2: VERGÜTUNGSPLAN

7 GRUNDSÄTZE DES SPONSORINGS

7

7.1

Der Vergütungsplan schafft Anreize dafür, den Vertrieb der Forever-Produkte zu fördern und hierfür eine Vertriebsstruktur („Downline“) aufzubauen. Jeder FBO ab Status Assistant Supervisor ist berechtigt (aber nicht verpflichtet), weitere FBO zu sponsern.

- a) Ein neuer FBO erhält keine Provision, bis er den Status des Assistant Supervisor erreicht hat.
- b) FBO im Status des Neu-FBO, deren FBO-Vertrag mindestens sechs volle Monate besteht und die noch nicht den Status des Assistant Supervisors erreicht haben, sind berechtigt, den Sponsor zu wechseln.
- c) Durch den Sponsorwechsel verliert der neue FBO seine bis dahin aufgebaute Downline sowie ihm zurechenbare angesammelte CC und zählt für alle Incentives als neu gesponserter FBO.

7.2

FBO können ihre Sponsoren außer in den Fällen, in denen dies ausdrücklich vorgesehen ist, weder direkt noch indirekt wechseln. Gehen entsprechende Anträge bei Forever ein, wird Forever lediglich den zuerst eingegangenen Antrag prüfen, spätere Anträge aber in keinem Fall berücksichtigen.

7.3

Die Übertragung einer FBO-Unternehmung widerspricht diesen Unternehmensrichtlinien. Die Übertragung einer FBO-Unternehmung

ist wichtig, soweit kein Erbfall vorliegt oder Forever die vorherige schriftliche Zustimmung zu einer solchen Übertragung erteilt hat.

7.4

Hat ein FBO, der seit mindestens 24 Monaten als FBO zugelassen ist, während der vorangegangenen 24 Monate

- keine Forever-Produkte erworben,
- keine Zahlungen von Forever erhalten und
- keine FBO gesponsert,

so kann er grundsätzlich erneut gesponsert werden und hierbei auch seinen Sponsor wechseln. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass er Forever gegenüber das Vorliegen der obigen Voraussetzungen glaubhaft versichert, bei Forever einen neuen, ordnungsgemäß ausgefüllten Antrag auf Zulassung als FBO einreicht und dass Forever seine Zustimmung zum erneuten Sponsoring des FBO erteilt.

Auf diese Art und Weise erneut gesponserte FBO beginnen unter ihrem neuen Sponsor auf der Position eines neuen FBO unter Neu-FBO-Marge.

7.5

Eine FBO-Unternehmung kann nur in eigenem Namen begründet und in eigenem Namen und für eigene Rechnung betrieben werden. Forever ist berechtigt, eine unter Verstoß gegen diese Vorschrift gegründete oder betriebene FBO-Unternehmung durch Kündigung aus wichtigem Grund zu beenden und die im Zusammenhang mit dieser FBO-Unternehmung angesammelten CC, ausgezahlten Boni

oder gewährten Incentives neu zu berechnen und nachträglich anzupassen. Forever behält sich vor, vom FBO Schadens- und Aufwendungsersatz zu fordern und/oder, je nach der Schwere des Verstoßes, den FBO-Vertrag außerordentlich und gegebenenfalls fristlos zu kündigen.

7.6

Dem FBO steht kein Anspruch auf Gebietsschutz zu; Gleiches gilt für die Teilnahme an Messen, Märkten sowie anderen externen Veranstaltungen.

8

8 INTERNATIONALES SPONSORING

8.1

Wenn ein FBO andere FBO in einem anderen Land als seinem Heimatland sponsert („Ausland“), erfolgt das Sponsoring im Ausland nach den dort geltenden Unternehmensrichtlinien und Gesetzen und nach Maßgabe des aufgrund der ausländischen Unternehmensrichtlinien anwendbaren Rechts.

Beispiel: Möchte ein ursprünglich in Deutschland gesponserter FBO auch in den USA tätig werden, gelten für seine Tätigkeit in den USA die in den USA geltenden Unternehmensrichtlinien und Gesetze, während für seine Tätigkeit in Deutschland weiterhin diese Unternehmensrichtlinien gelten.

8.2

Forever bietet FBO die Möglichkeit, ihre Geschäftstätigkeit in alle Länder auszudehnen, in denen Forever offiziell eine Niederlassung eröffnet hat (sog. „internationales Sponsoring“).

8.3

Voraussetzung des internationalen Sponsorings ist, dass der FBO einen Antrag auf Freischaltung des internationalen Sponsorings ausfüllt und per Post, Telefax oder E-Mail bei Forever einreicht. Der Antrag muss den Namen, die Adresse und die FBO-ID des den Antragstellenden FBO enthalten. Der Antrag muss datiert und unterzeichnet sein.

Wenn Forever den Antrag angenommen hat und die Angaben in die Datenbank von Forever eingegeben worden sind, erscheinen

innerhalb von 24 Stunden der FBO und die ihm vorgeordneten FBO („Upline“) in der bzw. den ausländischen Datenbanken. Die FBO-ID des Heimatlandes gilt für alle Länder, in denen der FBO internationales Sponsoring betreibt.

8.4

Der FBO beginnt als Sponsor im Ausland automatisch auf der von ihm zu dieser Zeit jeweils in seinem Heimatland erreichten Position des Vergütungsplans.

8.5

FBO, die in ihrem Heimatland die monatlichen Mindestanforderungen zur Aufrechterhaltung ihres aktiven Status erfüllen (4 CC), werden im Folgemonat für das Ausland von den monatlichen Mindestanforderungen für die Qualifizierung für die Teamprovision befreit.

Beispiel: Ist ein deutscher FBO im Januar in Deutschland aktiv, so bekommt er im Februar im Ausland (z. B. in der Frankreich, wenn er dort FBO sponsert) die Teamprovision, auch wenn er dort nicht aktiv ist (4 CC).

8.6

Für eine ausländische Provision qualifiziert sich ein FBO, vorausgesetzt, dass er aktiv ist, am 15. des Monats, der auf denjenigen Monat folgt, in dem die Gruppe des FBO im Ausland tätig war.

8.7

Die Qualifikation für einen Leadership-Bonus in seinem Heimatland qualifiziert einen Leadership-Manager für den Folgemonat in allen anderen Ländern, in denen er internationales Sponsoring betreibt, ebenfalls für einen Leadership-Bonus.

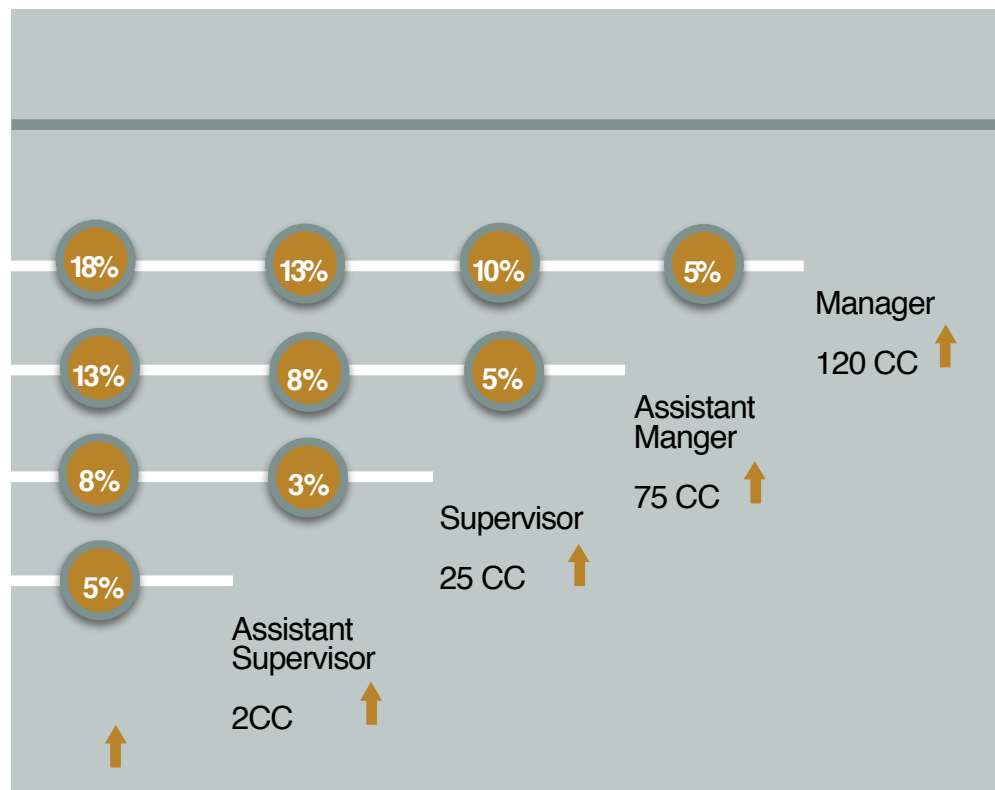
Beispiel: Wenn sich ein Manager in seinem Heimatland im Monat Januar für einen Leadership-Bonus qualifiziert, so erhält er im Februar den Leadership-Bonus auch im Ausland.

9

9 BERECHNUNG UND AUSZAHLUNG DER PROVISIONEN UND MARGEN

9.1

Im Fall des Sponsorings weiterer FBO erhält der FBO unter den nachfolgend beschriebenen Voraussetzungen zusätzliche Provisionen auf die von ihm und seiner Downline getätigten Umsätze wie folgt:



9.1.1

Neue FBO erhalten keine Provisionen.

9.1.2

Assistant Supervisor (2 CC) erhalten

- 5 % persönliche Marge auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

9.1.3

Supervisor (25 CC) erhalten

- 3 % Teamprovision auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Supervisor und deren bestätigten Gruppenumsätze sowie
- 8 % persönliche Marge auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

9.1.4

Assistant Manager (75 CC) erhalten

- 5 % Teamprovision auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze,
- 8 % Teamprovision auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze sowie
- 13 % persönliche Marge auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

9.1.5

Manager (120 CC) erhalten

- 5 % Teamprovision auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Manager und deren bestätigte Gruppenumsätze,

- 10 % Teamprovision auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze,
- 13 % Teamprovision auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze sowie
- 18 % persönliche Marge auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

9.2

Die für die Berechnung der vorgenannten Margen und Provisionen maßgeblichen Umsätze berechnen sich auf Grundlage der in der jeweils gültigen Preisliste unverbindlich empfohlenen Netto-Verkaufspreise der Forever-Produkte für den Verkauf an Endkunden. Die maßgeblichen Umsätze des FBO werden in seiner monatlichen Bonusabrechnung ausgewiesen. Die Berechnung der dem FBO zustehenden Boni erfolgt zudem nach Maßgabe der Position des FBO innerhalb des Vergütungsplans.

9.3

Alle FBO erhalten auf die Einkäufe ihrer direkt gesponserten Neu-FBO den Neu-FBO-Profit (Verkaufspreis abzüglich Neu-FBO-Marge abzüglich Einkaufspreis)

Beispiel: Wenn ein Assistant Supervisor in einem oder zwei aufeinanderfolgenden Kalendermonaten persönliche bestätigte Umsätze von 30 CC hat, bekommt er für die ersten 25 CC 5 % persönliche Marge und für die restlichen 5 CC 8 % persönliche Marge.

Beispiel: Wenn ein Assistant Supervisor bestätigte Umsätze von beispielsweise 150 CC in einem Monat hat, durchläuft er alle Stufen des Vergütungsplans. So bekommt er für die ersten 25 CC 5 % persönliche Marge. Von der 26. bis zum 75. CC erhält er 8 % persönliche Marge als Supervisor. Ab der 76. CC bis zum 120. CC werden ihm 13 % persönliche Marge als Assistant Manager gutgeschrieben. Mit dem Erreichen von 120 CC wird dieser FBO Manager und erhält für die restlichen 30 CC 18 % persönliche Marge. Die CC werden ihm in voller Höhe gutgeschrieben. Sollten diese CC auch durch bereits vorhandene Downline-FBO erreicht werden, gilt die im Vergütungsplan ausgewiesene Teamprovision.

9.3.1

Der persönliche Umsatz eines Neu-FBO wird seinem unmittelbaren Sponsor als persönlicher Umsatz angerechnet.

9.4

Nur FBO (aktive Supervisor, Assistant Manager und Manager), die auch alle sonstigen Anforderungen des Vergütungsplans erfüllen, haben Anspruch auf die von ihrer Downline erarbeitete Teamprovision.

9.5

FBO, die Assistant Supervisor, Supervisor oder Assistant Manager sind, erhalten keine Teamprovision für FBO ihrer Downline, die die gleiche Position erreicht haben. Die von diesen FBO stammenden CC werden jedoch für die Qualifikationen berücksichtigt.

9.6

Die persönliche Marge auf die bestätigten Umsätze eines neuen FBO wird an den Sponsor des neuen FBO ausgezahlt. Darüber hinaus werden die CC des neuen FBO sowohl dem neuen FBO als auch dessen Sponsor als persönliche bestätigte Umsätze angerechnet.

Margen werden per Banküberweisung in dem Monat bezahlt, der auf den Monat folgt, in dem der Anspruch auf die Marge entstanden ist.

10

10 QUALIFIZIERUNG UND BEFÖRDERUNG (KARRIEREPLAN)

10.1

Die erforderlichen CC, um Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager oder Manager zu werden, können in jeweils zwei aufeinanderfolgenden Kalendermonaten erwirtschaftet werden. Die Beförderung erfolgt an dem Tag, an dem genügend CC erwirtschaftet wurden, um die nächsthöhere Position zu erreichen.

10.2

CC können erwirtschaftet werden, indem der FBO selbst oder die FBO seiner Downline Produkte von Forever kaufen.

10.3

Hat ein FBO einmal eine bestimmte Position erreicht, so bleibt ihm diese Position erhalten; eine spätere nochmalige Qualifizierung ist nicht erforderlich. Dies gilt nicht, wenn die FBO-Unternehmung beendet wird oder wenn sich der FBO nochmals sponsern lässt.

10.4

Forever wird nach einer Beendigung der FBO-Unternehmung, gleich aus welchem Rechtsgrund, einen neuen Antrag auf Zulassung als FBO frühestens 2 Jahre nach Beendigung der FBO-Unternehmung prüfen bzw. annehmen.

10.5

Jeder FBO bleibt seinem Sponsor in der Vertriebsstruktur nachgeordnet, gleich welche Position er erreicht.

10.6

Ein neuer FBO, der innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Monaten Forever-Produkte für insgesamt 2 CC von Forever erwirbt, wird zum Assistant Supervisor befördert.

10.7

Ein FBO wird zum Supervisor befördert, wenn ihm innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Monaten insgesamt 25 CC zugerechnet werden können.

10.8

Ein FBO wird zum Assistant Manager befördert, wenn ihm innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Monaten insgesamt 75 CC zugerechnet werden können.

10.9

Ein FBO wird zum Manager befördert, wenn ihm innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Monaten insgesamt 120 CC zugerechnet werden können.

10.10

Ein FBO qualifiziert sich unter den folgenden Voraussetzungen zum Recognized Manager und erhält einen goldenen Manager-Pin:

- Die vom FBO aufgebaute Downline und er selbst erzielen in einem oder zwei aufeinanderfolgenden Monaten bestätigte Umsätze in Höhe von 120 persönlichen und Non-Manager-CC,

- der FBO ist in den betreffenden ein oder zwei Monaten aktiv (erfolgt die Qualifikation über zwei Monate, so hat der FBO in beiden Qualifikationsmonaten aktiv zu sein) und
- während der betreffenden Monate qualifiziert sich kein anderer FBO aus der Downline dieses FBO zum Manager.

Wenn sich ein FBO aus der Downline eines FBO ebenfalls zum Manager qualifiziert, so qualifiziert sich der FBO unter den folgenden Voraussetzungen zum Recognized Manager:

- Der betreffende FBO ist in den betreffenden ein oder zwei aufeinanderfolgenden Monaten aktiv, und
- Der FBO und die von ihm aufgebaute Downline erzielen im letzten der zwei Qualifikationsmonate mindestens 25 bestätigte persönliche und Non-Manager-CC, wobei nur solche bestätigte Umsätze der Downline einzurechnen sind, die in dem Teil der Downline erzielt wurden, die nicht dem FBO zuzurechnen ist, der in demselben Monat zum Manager befördert wird.

10.11

Supervisor, Assistant Manager und Manager, die nicht aktiv sind, erhalten keine Teamprovision auf den Umsatz ihrer Gruppe in dem betreffenden Monat. Insoweit nicht ausgeschüttete Provisionen werden an den nächsten aktiven FBO in der Upline gezahlt. Wiederum deren Provision, d. h. die Provision der nicht aktiven FBO, wird an den nächsten aktiven FBO in der Upline gezahlt, und so weiter. FBO, die sich nicht für Provisionen qualifizieren, können sich im folgenden Monat wieder als aktive FBO qualifizieren, allerdings nicht rückwirkend.

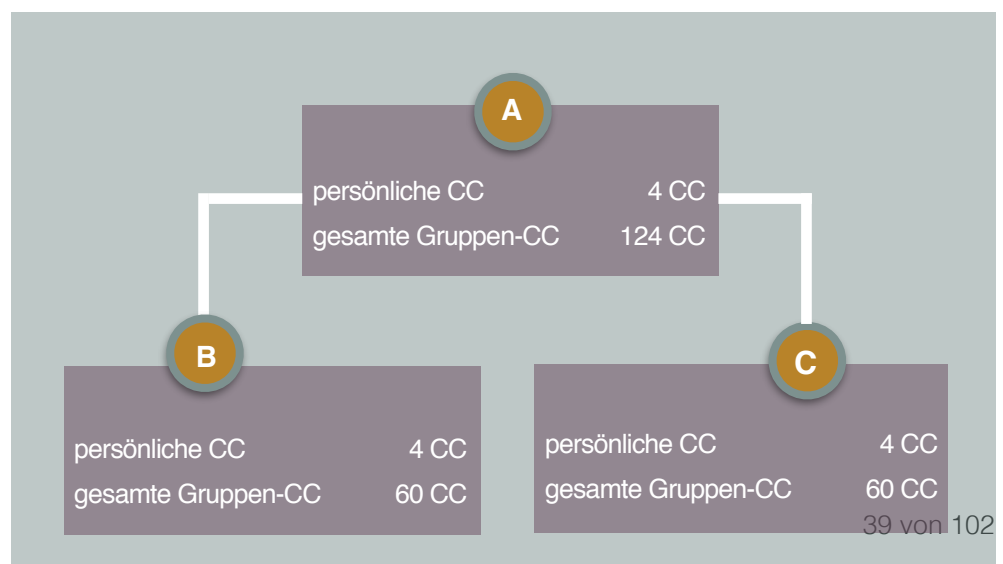
10.12

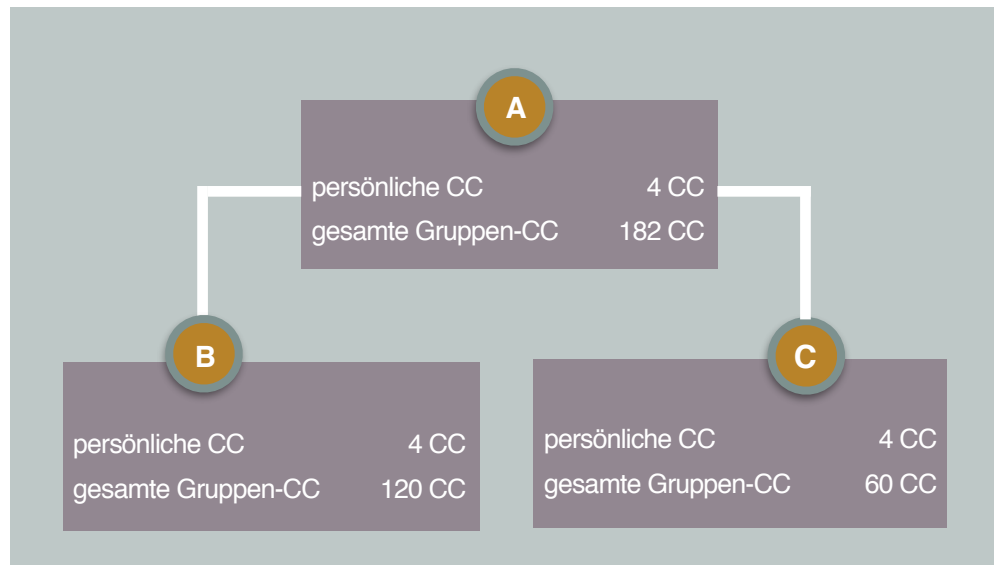
Alle CC werden auf Basis eines Kalendermonats berechnet.

10.13

Ein Unrecognized Manager kann sich zum Recognized Manager qualifizieren, indem er die folgenden Kriterien erfüllt:

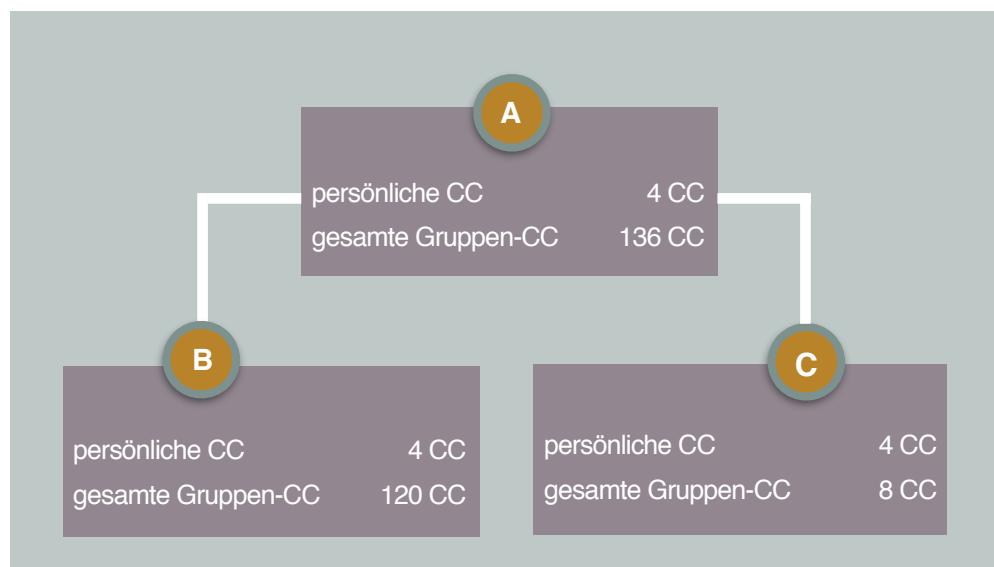
- Er muss mit 4 persönlichen CC aktiv sein.
- Er muss in einem oder zwei aufeinanderfolgenden Monaten einen bestätigten Umsatz von 120 persönlichen und Non-Manager-CC und haben. Dabei werden zum Zweck der erneuten Qualifizierung als Recognized Manager die CC nicht angerechnet, die im letzten Monat vor der Qualifizierung zum Unrecognized Manager von einem Manager in der Downline zur Beförderung verwendet wurden, wenn die erneute Qualifizierung im unmittelbar folgenden Monat erfolgt.
- Von dem Zeitpunkt an, in dem der Unrecognized Manager 120 CC an persönlichen bestätigten oder an nicht anderen Managern zuzurechnenden bestätigten Gruppenumsätzen erreicht hat, werden ihm der Leadership-Bonus und die Leadership-CC auf Bestellungen gutgeschrieben, die nach diesem Datum eingegangen sind, solange er als Leadership-Manager qualifiziert ist.

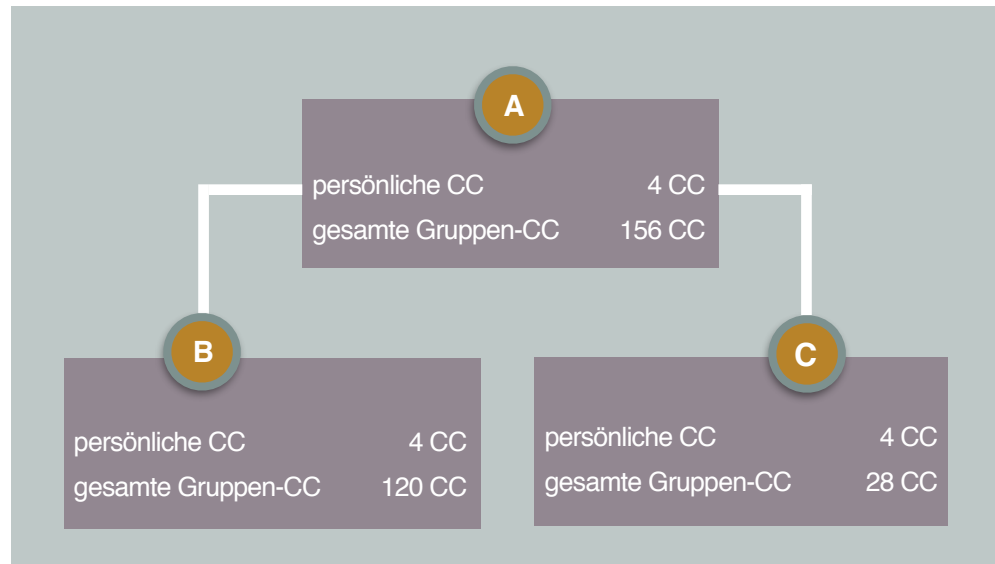




FBO A ist ein Recognized Manager, weil er „aktiv“ ist (4 CC) und vor einem seiner nachrangigen FBO Manager wird.

FBO A ist kein Recognized Manager und hat keinen Anspruch auf den Leadership-Bonus, da er in diesem Monat nicht „aktiv“ war (2 CC).





FBO A ist kein Recognized Manager, da er im gleichen Monat wie B zum Manager aufsteigt und keine zusätzlichen 25 CC erreicht.

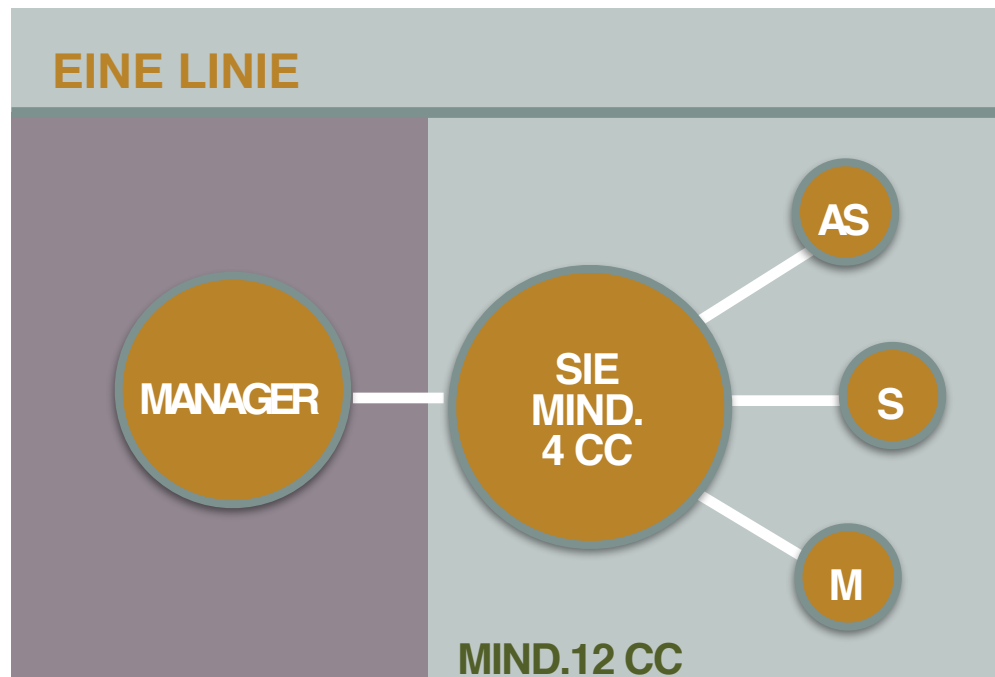
FBO ist ein Recognized Manager und erhält den Leadership-Bonus. Er wurde zwar im gleichen Monat wie B Manager, erzielt aber über eine andere Linie (C) noch mindestens weitere 25 CC (32 CC) zusätzlich.

11

11 LEADERSHIP-BONUS (FÜHRUNGSBONUS)

11.1

Nach Erreichen der Stufe des Recognized Managers soll der FBO seine Downlines dabei unterstützen, bei der Tätigkeit als FBO erfolgreich zu sein. Ein Recognized Manager wird zum Leadership-Manager befördert, wenn er in seiner Downline einen Manager entwickelt hat, und kann sich für den Leadership-Bonus qualifizieren, wenn ihm mindestens 12 CC als bestätigte persönliche und Non-Manager-Umsätze zuzurechnen sind.



11.2

Der folgende Leadership-Bonus wird an Recognized Manager gezahlt, in deren Downline sich Manager befinden:

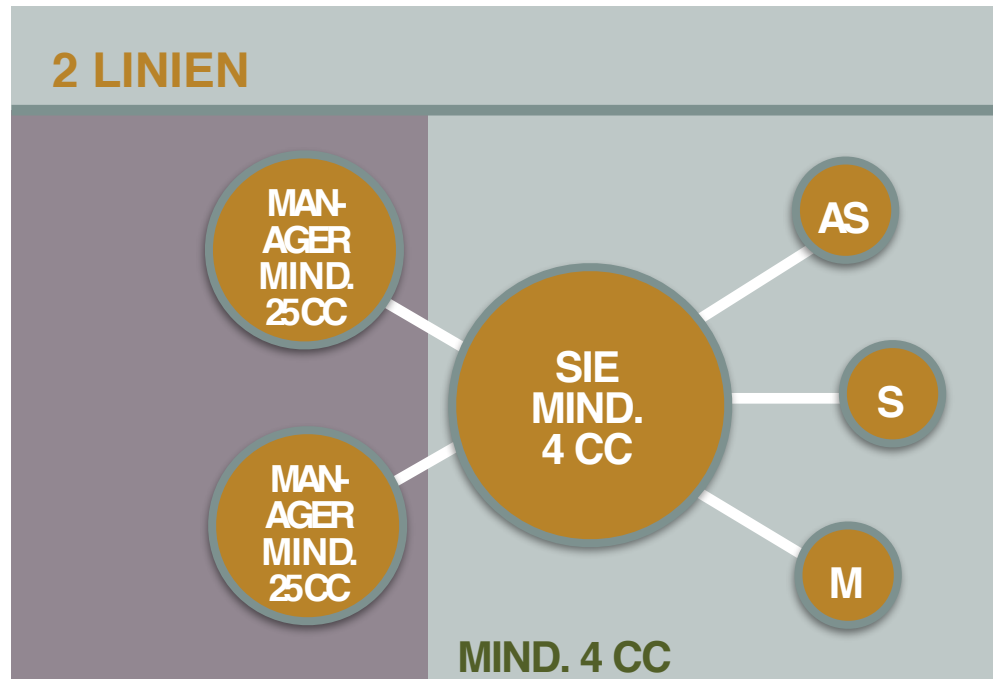
- 6 % Bonus auf alle bestätigten Umsätze der Manager der Downline in 1. Generation und ihre Gruppenumsätze;
- 3 % Bonus auf alle bestätigten Umsätze der Manager der Downline in 2. Generation und ihre Gruppenumsätze;
- 2 % Bonus auf alle bestätigten Umsätze der Manager der Downline in 3. Generation und ihre Gruppenumsätze.

11.3

Der Leadership-Bonus (6 %, 3 %, 2 %) und die Leadership-CC (40 %, 20 %, 10 %) eines Managers, der sich nicht für den Leadership-Bonus qualifiziert, werden dem nächsten für den Leadership-Bonus qualifizierten Manager seiner Upline zugerechnet.

11.4

Für einen aktiven Recognized Manager wird die CC-Menge zum Erhalt des Leadership-Bonus auf monatlich 8 CC reduziert, wenn sich in zwei seiner Linien jeweils ein aktiver Recognized Manager befindet, dem jeweils mindestens 25 CC pro Monat zuzurechnen sind. Darüber hinaus wird für einen aktiven Recognized Manager die monatliche CC-Menge zum Erhalt des Leadership-Bonus auf monatlich 4 CC reduziert, wenn sich in drei seiner Linien jeweils ein aktiver Recognized Manager befindet, dem jeweils mindestens 25 CC pro Monat zuzurechnen sind.



11.5

Für die Reduzierung der CC-Mindestmenge auf 12, 8 oder 4 CC wird jede Linie eines aktiven Recognized Manager berücksichtigt, die bestätigte Umsätze von wenigstens 25 oder mehr CC pro Monat aufweist

11.6

Wenn ein Recognized Manager über einen Zeitraum von 3 aufeinanderfolgenden Monaten nicht aktiv war, steht ihm kein Leadership-Bonus zu. Er kann sich erneut für das Leadership-Bonus-Programm qualifizieren, indem er in 3 aufeinanderfolgenden Monaten aktiv ist und monatlich in seinem Heimatland mindestens 12 CC durch persönliche Umsätze oder durch Non-Manager-Umsätze

er reicht. Dann erhält er ab dem vierten Monat wieder den Leadership-Bonus.

12 EAGLE MANAGER

12.1

a) Der Status des Eagle Managers muss jedes Jahr nach Qualifizierung zum Recognized Manager unter folgenden Voraussetzungen im Qualifikationszeitraum von Anfang Mai bis Ende des darauffolgenden Aprils neu erworben werden:

1. Der FBO ist aktiv und hat sich jeden Monat für den Leadership-Bonus qualifiziert.
2. Bestätigte Umsätze von mindestens 720 CC, von denen mindestens 100 CC neuen persönlich gesponserten Downlines zuzurechnen sind.
3. Persönlicher Aufbau von mindestens 2 neuen Supervisor-Linien.
4. Unterstützung von lokalen und regionalen Veranstaltungen.

b) Ab dem Status des Senior Managers ist das Vorhandensein von weiteren Eagle Managern in der Downline notwendig, um den Status des Eagle Managers zu erreichen. Die Anzahl der benötigten Eagle Manager richtet sich nach der am Anfang des Qualifikationszeitraums erreichten Managerposition:

1. **Senior Manager:** 1 Downline Eagle Manager
2. **Soaring Manager:** 3 Downline Eagle Manager
3. **Sapphire Manager:** 6 Downline Eagle Manager
4. **Diamond Sapphire:** 10 Downline Eagle Manager

- 5. Diamond Manager:** 15 Downline Eagle Manager
- 6. Double-Diamond Manager:** 25 Downline Eagle Manager
- 7. Triple-Diamond Manager:** 35 Downline Eagle Manager
- 8. Centurion-Diamond Manager:** 45 Downline Eagle Manager

- c) Alle Qualifikationsanforderungen des sich zum Eagle Manager qualifizierenden FBO müssen in einem Land erfolgen. Hiervon ausgenommen sind die 100 Non-Manager-CC und die Bedingungen für die Downline Eagle Manager.
- d) Erneut gesponserte FBO zählen zu der neuen, persönlich gesponserten Downline und zu den Anforderungen für die neuen Supervisor.
- e) Umsätze ausländischer neuer Non-Manager können zur Erreichung der 100 CC aus persönlich gesponserten Downlines angerechnet werden.
- f) Erreicht ein FBO den Manager-Status während des Qualifikationszeitraums, so gilt:
 - 1. Jeder neue FBO, der im Laufe des Aufstiegsmonats gesponsert wird, zählt zu den neuen CC-Bedingungen für den laufenden Qualifikationszeitraum des Eagle-Manager-Programms.
 - 2. Die Eagle-Manager-Bedingungen werden nicht auf den verkürzten Qualifikationszeitraum angepasst. Es werden insgesamt 720 CC, 100 neue CC und 2 neue Supervisor nach dem Erreichen des Manager-Status benötigt, um den Status des Eagle Managers zu erreichen.

g) Hat der FBO alle Bedingungen erfüllt, um Eagle Manager zu werden, wird er als solcher ausgezeichnet und darf eine Incentive-Reise zum jährlich stattfindenden Eagle Manager Retreat antreten. Dies beinhaltet:

1. Flugtickets für 2 Personen und 3 Hotelübernachtungen
2. Einladung zum exklusiven Eagle Manager Training
3. Freier Eintritt zu allen Veranstaltungen des Eagle Manager Retreats

13

13 INCENTIVES FÜR SENIOR MANAGER UND SOARING MANAGER

13.1

Hat ein FBO 2 Manager der 1. Generation zu Recognized Managern entwickelt, wird er Senior Manager. Ihm wird ein Manager-Pin mit zwei Edelsteinen verliehen.

13.2

Hat ein Manager 5 Manager der 1. Generation zu Recognized Managern entwickelt, wird er Soaring Manager und ihm wird ein Manager-Pin mit vier Edelsteinen verliehen. Für Soaring Manager mit fünf aktiven Managern der 1. Generation werden die CC-Anforderungen für die Qualifikation zum Earend-Incentiv-Programm um 40 CC für Incentive-Stufe 1, 50 CC für Stufe 2 und um 60 CC für Stufe 3 reduziert.

14

14 QUALIFIZIERUNG ZUM GEM MANAGER

14.1

SAPPHIRE MANAGER

Manager, in deren Downline sich in einem Monat 9 Recognized Manager der 1. Generation befinden, steigen zu Sapphire Managern auf.

Darüber hinaus wird dem Sapphire Manager ein goldener Pin mit vier Saphiren verliehen. Der Pin wird nur bei einem Success Day oder einem anderen offiziellen Forever-Meeting von einem Bevollmächtigten Vertreter von Forever verliehen. Zusätzlich wird der Sapphire Manager mit einer 4-tägigen Reise (3 Übernachtungen) an einen Urlaubsort seiner Wahl belohnt.

14.2

DIAMOND SAPPHIRE MANAGER

Manager, in deren Downline sich in einem Monat 17 Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden Diamond Sapphire Manager und erhalten einen goldenen Pin mit zwei Diamanten und zwei Saphiren. Der FBO erhält darüber hinaus eine besonders gestaltete Bronzeskulptur. Der Pin wird nur bei einem Success Day oder einem anderen offiziellen Forever-Meeting von einem bevollmächtigten Vertreter von Forever verliehen. Zusätzlich wird der Diamond Sapphire Manager mit einer 5-tägigen Reise (4 Übernachtungen) an einen Luxus-Urlaubsort seiner Wahl belohnt.

14.3

DIAMOND MANAGER

Manager, in deren Downline sich in einem Monat 25 oder mehr aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden Diamond Manager und erhalten einen goldenen Pin mit einem großen Diamanten. Darüber hinaus erhält der FBO folgende Leistungen:

- Er erhält einen hochwertig gestalteten Anerkennungs-Diamant-ring.
- Forever verzichtet auf die Mengenanforderungen für die Teilnahme am Earned-Incentive-Programm und für die Berechtigung zum Erhalt von Mengenboni, vorausgesetzt, dass sich in der Downline des FBO mindestens 25 aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden.
- Er erhält eine kostenlose einwöchige Reise an einen Luxus-Urlaubsort seiner Wahl.

14.4

DOUBLE DIAMOND MANAGER

Manager, in deren Downline sich 50 Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden zum Double Diamond Manager befördert. Darüber hinaus erhält der FBO folgende Leistungen:

- Er erhält einen besonders gestalteten goldenen Pin mit zwei großen Diamanten.
- Er erhält eine kostenlose 10-tägige Reise an einen Luxus-Urlaubsort seiner Wahl.

- Er erhält einen exklusiven, mit Diamanten besetzten Füllfederhalter.

14.5

TRIPLE DIAMOND MANAGER

Manager, in deren Downline sich 75 Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden zum Triple Diamond Manager befördert. Darüber hinaus erhält der FBO folgende Leistungen:

- Er erhält einen besonders gestalteten goldenen Pin mit drei großen Diamanten.
- Er erhält eine kostenlose 14-tägige Weltreise
- Er erhält eine exklusive Uhr mit Monogramm (Wahl und Ausführung im Ermessen von Forever).
- Er erhält eine limitierte Bronzefigur (Ausführung im Ermessen von Forever).

14.6

DIAMOND CENTURION MANAGER

Manager, in deren Downline sich 100 Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden zum Diamond Centurion Manager befördert. Sie erhalten einen besonders gestaltete goldenen Pin mit vier großen Diamanten.

15

15 GEM-BONUS

Gem-Manager, die sich für den Leadership-Bonus qualifiziert haben, können sich nach den folgenden Kriterien auch für den Gem-Bonus qualifizieren:

15.1

Gem-Manager, in deren Downline sich in einem Kalendermonat 9 oder mehr aktive Manager der 1. Generation befinden, oder 9 separat gesponserte Downlines mit jeweils einem Manager, welcher im vorausgegangenen Monat mindestens 25 totale CC generiert hat, erhalten für den betreffenden Monat zusätzlich 1 % auf die bestätigten Gruppenumsätze der Manager der 1., 2., und 3. Generation ihrer Downline (7 %, 4 %, 3 %); als Sponsored Manager zählen insoweit nicht Inherited Manager, Transferred Manager oder Unrecognized Manager.

GEM-BONUS				
	Qualifikation	1. Gen	2. Gen	3. Gen
Sapphire Manger	9 aktive Manger der 1. Generation	7 %	4 %	3 %
Diamond Sapphire Manger	17 aktive Manger der 1. Generation	8 %	5 %	4 %
Diamond Manger	25 aktive Manger der 1. Generation	9 %	6 %	5 %

15.2

Gem-Manager, in deren Downline sich in einem Kalendermonat 17 oder mehr aktive Manager der 1. Generation befinden, oder 17 separat gesponserte Downlines mit jeweils einem Manager, welcher im vorausgegangenen Monat mindestens 25 totale CC generiert hat, erhalten für den betreffenden Monat zusätzlich 2 % auf die bestätigten Gruppenumsätze der Manager der 1., 2., und 3. Generation ihrer Downline (8 %, 5 %, 4 %).

15.3

Gem-Manager, in deren Downline sich in einem Kalendermonat 25 oder mehr aktive Manager der 1. Generation befinden oder 25 separat gesponserte Downlines mit jeweils einem Manager, welcher im vorausgegangenen Monat mindestens 25 totale CC generiert hat, erhalten für den betreffenden Monat zusätzlich 3 % auf die bestätigten Gruppenumsätze der Manager der 1., 2., und 3. Generation ihrer Downline (9 %, 6 %, 5 %).

15.4

Für die Berechnung des Gem-Bonus werden die Umsätze eines Transferred Managers nur dann berücksichtigt, wenn dieser sich im Heimatland des Gem-Managers zum Recognized Manager qualifiziert hat.

15.5

Im Fall des internationalen Sponsorings von FBO wird der Gem-Bonus für jedes Land separat gezahlt, je nach Aktivität der Manager

in dem jeweiligen Land. Um sich also für den Gem-Bonus zu qualifizieren, muss für den betreffenden Monat nachgewiesen werden, dass sich in der Downline in dem jeweiligen Land die erforderliche Anzahl an Managern der 1. Generation befindet, oder die entsprechend geforderte Anzahl an separat gesponserten Downlines, mit jeweils einem Manager, welcher im vorausgegangenen Monat mindestens 25 totale CC generiert hat.

16

16 EARNED-INCENTIVE-PROGRAMM (Forever2Drive)

16.1

Alle Incentive-Programme von FOREVER Forever dienen dazu, eine lautere Geschäftsentwicklung nach den Grundsätzen des Forever-Team-Marketings zu fördern. Dies gilt insbesondere für das Sponsern neuer FBO und den Kauf der Forever-Produkte nur in üblichen und wiederverkaufsfähigen Mengen. CC für ein Incentive (sog. Qualifikations-CC) und die Incentives selbst sind nicht übertragbar und werden nur denjenigen gewährt, die sich dafür unter Einhaltung von Wortlaut und Geist der Unternehmensrichtlinien und des Vergütungsplans qualifizieren.

16.2

Grundsätzlich können alle aktiven FBO am Earned-Incentive-Programm teilnehmen. Von den Managern können jedoch nur Recognized Manager teilnehmen.

16.3

Der FBO soll den im Rahmen des Earned-Incentive-Programms angesammelten Bonus dazu verwenden, einen Gegenstand im eigenen Namen zu erwerben, zu leasen oder zu mieten (z. B. ein Auto, Geschäft, Büro usw.).

16.4

Im Earned-Incentive-Programm gibt es drei 3 Stufen:

- Incentive-Stufe 1: Forever bezahlt bis zu EUR 400,00 (Schweiz: CHF 600,00) monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.
- Incentive-Stufe 2: Forever bezahlt bis zu EUR 600,00 (CHF 900,00) monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.
- Incentive-Stufe 3: Forever bezahlt bis zu EUR 800,00 (CHF 1.200,00) monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.

16.5

Die Qualifizierung erfolgt in 3 aufeinanderfolgenden Monaten.

16.6

Die Kriterien für die Qualifizierung ergeben sich aus der nachfolgenden Aufstellung:

Erreichte CC aus den Downlines	Qualifikationsmonate		
	1. Monat	2. Monat	3. Monat
Incentive Stufe 1	50 CC	100 CC	150 CC
Incentive Stufe 2	75 CC	150 CC	225 CC
Incentive Stufe 3	100 CC	200 CC	300 CC

16.7

Das CC-Volumen aus dem dritten Monat muss danach beibehalten oder gesteigert werden. Wenn das CC-Volumen eines FBO einen Monat nach der Qualifikation unter die CC-Marke des jeweiligen dritten Monats fällt, wird die Summe, die Forever an den FBO zahlt, nur über den Betrag ausgestellt, der auf der Basis von EUR 2,66 (Schweiz: CHF 4,00) pro CC für das Gruppenvolumen des FBO erreicht wurde.

16.8

Sollten die Gesamt-CC unter die 50-CC-Grenze im Monat zurückfallen, wird der Incentive-Bonus für den betreffenden Monat nicht ausgezahlt. Wenn in den folgenden Monaten die CC des FBO auf 50 oder mehr ansteigen, wird der Incentive-Bonus nach Maßgabe von Ziffer 9.6 ausgezahlt.

16.9

Die erreichten CC aus den Gruppen basieren auf den persönlich erzielten Gruppen-CC plus 40 % der Gruppen-CC der 1. Manager-Generation plus 20 % der Gruppen-CC für jede Managergruppe der 2. Generation, plus 10 % der Gruppen-CC für jede 3. Manager-Generation.

16.10

Alle Manager, in deren Downline sich im dritten Qualifikationsmonat und in allen darauffolgenden Monaten (also während der 36 Monate Laufzeit des Earned-Incentive-Programms) 5 aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden, benötigen nur 110, 175 bzw.

240 CC für den dritten Qualifikationsmonat für Incentive-Stufe 1, 2, bzw. 3. Für jeweils 5 zusätzliche aktive Recognized Manager der 1. Generation im dritten Qualifikationsmonat und in allen darauffolgenden Monaten (also während der 36 Monate Laufzeit des Earned-Incentive-Programms) werden die zu erreichenden CC bei Incentive-Stufe 1 um weitere 40 CC gesenkt, bei Stufe 2 um 50 CC und bei Stufe 3 um 60 CC. Sobald sich in der Downline eines Managers in einem Monat 25 oder mehr aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden, wird die für die Qualifikation erforderliche Zahl von CC für einen solchen Monat auf Null reduziert.

16.11

Nach Ablauf des dritten Qualifikationsmonats für das Earned-Incentive-Programm kann ein FBO damit beginnen, sich unmittelbar ab dem nächsten Monat für eine höhere Incentive-Stufe zu qualifizieren.

Beispiel: Ein FBO qualifiziert sich im Januar, Februar und März für Incentive-Stufe 1. Dieser FBO kann sich im April bereits für Incentive-Stufe 2 oder 3 qualifizieren.

16.12

Am Ende der drei Jahre kann sich ein FBO anhand der vorstehend aufgeführten Kriterien erneut für das Earned-Incentive-Programm qualifizieren. Diese neue Qualifizierung kann während dreier aufeinanderfolgender Monate innerhalb der letzten sechs Monate des ursprünglichen Zeitraumes von 36 Monaten erfolgen.

17

17 CHAIRMAN`S BONUS

17.01

(a) Grundanforderungen für alle Qualifikations-Ebenen

Die folgenden Anforderungen müssen alle entweder im Heimatland oder in dem Land, in dem der FBO sich zu qualifizieren beabsichtigt, erreicht werden. Eine Anrechnung aus verschiedenen Ländern ist nicht möglich.

1. Aktiver Recognized Manager mit mindestens 4 CC monatlich während des gesamten Qualifikationszeitraums. Qualifiziert sich ein FBO innerhalb des Qualifikationszeitraums zum Recognized Manager, muss er für den verbleibenden Qualifikationszeitraum jeden Monat aktiv sein.
2. Qualifizierung für den Leadership-Bonus während des gesamten Qualifikationszeitraums. Qualifiziert sich ein FBO innerhalb des Qualifikationszeitraums zum Recognized Manager, muss er sich für den verbleibenden Qualifikationszeitraum jeden Monat für den Leadership-Bonus qualifizieren.
3. Folgende Anforderungen müssen in jedem am Chairman's Bonus teilnehmenden Land erfüllt werden:
 - Qualifikation für das Earned-Incentiv-Programm
 - Keine Nachbestellung, sofern 75 % der früheren Bestellung der Forever-Produkte noch nicht verkauft oder verbraucht wurden
 - Einhaltung von Wortlaut und Geist der Unternehmensrichtlinien

und des Vergütungsplans sowie Teilnahme an regionalen Veranstaltungen (z. B. Success Days)

4. Die Teilnahme am Chairman's Bonus setzt die Genehmigung des Vorstands von Forever voraus.

(b) Chairman's Bonus Manager Level 1

Neben den Grundvoraussetzungen müssen folgende Anforderungen in dem Land, in dem ein FBO beabsichtigt, sich für den Chairman's Bonus zu qualifizieren, erfüllt sein:

1. 700 persönliche und Non-Manager-CC im Qualifikationszeitraum nach Erreichen des Status Recognized Manager.
2. Von den 700 CC müssen mindestens 150 CC von neu gesponserten FBO erreicht werden. Diese 150 CC können aus allen Ländern kumuliert werden. Jedes neue außerhalb des Qualifikationslandes erreichte CC wird bei der Berechnung der Incentive-Anteile nicht berücksichtigt.
3. Die restlichen persönlichen und Non-Manager-CC müssen im Qualifikationsland erreicht werden.
4. Folgendes kann optional erreicht werden (eine der beiden Optionen muss jedoch erreicht werden):

Ein Recognized Manager im Qualifikationsland, der nach seiner Qualifikation zum Recognized Manager im Qualifikationszeitraum mindestens 600 Gruppen-CC erreicht hat.

Oder:

Ein Downline Chairman's Bonus Manager in einem am Chairman's Bonus teilnehmenden Land.

5. Die CC des Downline Chairman's Bonus Managers fließen nicht in die Berechnung der Incentive-Anteile ein.
6. Für den 600-CC-Manager zählen nur die CC aus den Monaten, in denen er aktiv ist.
7. Erneut gesponserte FBO zählen zu allen Level-1-Anforderungen.

(c) Chairman's Bonus Manager Level 2

Neben den Grundvoraussetzungen müssen folgende Anforderungen in dem Land, in dem ein FBO beabsichtigt, sich für den Chairman's Bonus zu qualifizieren, erfüllt sein:

1. 600 persönliche und Non-Manager-CC im Qualifikationszeitraum nach Erreichen des Status Recognized Manager.
2. Von den 600 CC müssen mindestens 100 CC von neu gesponserten FBO erreicht werden. Diese 100 CC können aus allen Ländern kumuliert werden. Jedes neue außerhalb des Qualifikationslandes erreichte CC wird allerdings bei der Berechnung der Incentive-Anteile nicht berücksichtigt.
3. Die restlichen persönlichen und Non-Manager-CC müssen im Heimatland bzw. Qualifikationsland erreicht werden.
4. Entwickeln Sie drei Downline Chairman's Bonus Manager in einem am Chairman's Bonus teilnehmenden Land. Diese müssen aus getrennten Linien stammen.
5. Erneut gesponserte FBO zählen zu allen Level-2-Anforderungen.

d) Chairman's Bonus Manager Level 3

Neben den Grundvoraussetzungen müssen folgende Anforderungen in dem Land, in dem ein FBO beabsichtigt, sich für den Chairman's Bonus zu qualifizieren, erfüllt sein:

1. 500 persönliche und Non-Manager-CC im 2. Qualifikationszeitraum nach Erreichen des Status Recognized Manager.
2. Von den 500 CC müssen mindestens 100 CC von neu gesponserten FBO erreicht werden. Diese 100 CC können aus allen Ländern kumuliert werden. Jedes neue außerhalb des Qualifikationslandes erreichte CC wird bei der Berechnung der Incentive-Anteile nicht berücksichtigt.
3. Die restlichen persönlichen und Non-Manager-CC müssen im Qualifikationsland erreicht werden.
4. Entwickeln Sie sechs Downline Chairman's Bonus Manager in einem am Chairman's Bonus teilnehmenden Land. Diese müssen aus getrennten Linien stammen.
5. Erneut gesponserte FBO zählen zu allen Level-3-Anforderungen.

e) Berechnung des Chairman's Bonus

1. Es wird ein weltweiter Bonustopf festgelegt, der sich wie folgt aufteilt:
 - a) Die Hälfte teilt sich unter den Qualifikanten des Levels 1 auf.
 - b) Ein Drittel teilt sich unter den Qualifikanten des Levels 2 auf.
 - c) Ein Sechstel teilt sich unter den Qualifikanten des Levels 3 auf.
2. Jedem qualifizierten FBO werden pro erwirtschaftetem CC in seinem Qualifikationsland ein Incentive-Anteil zugesprochen.

Neue CC, die außerhalb des Qualifikationslandes erwirtschaftet wurden, zählen bei der Berechnung nicht. Zusätzlich erhält er die Incentive-Anteile der Chairman's Bonus Manager aus seiner Downline aus jedem am Chairman's Bonus teilnehmenden Land.

3. Der Bonustopf jedes Levels wird durch die Gesamtanzahl der Incentive-Anteile aller FBO, die sich für die Ausschüttung aus dem entsprechenden Bonustopf qualifiziert haben, geteilt, um den Bonusfaktor zu ermitteln. Der Bonusfaktor wird mit den individuellen Incentive-Anteilen des Qualifikanten multipliziert, um die Höhe des Chairman's Bonus zu ermitteln.

f) Chairman's Bonus Global Rally

Falls sich FBO nicht zusätzlich mit mindestens 1500 CC für die Global Rally qualifizieren, reisen Sie als Chairman's-Bonus-Qualifikanten zur Global Rally. Diese Reise für zwei Personen beinhaltet mindestens:

1. Flug sowie freie Verpflegung für 5 Tage und Unterbringung für 4 Nächte
2. Ein Taschengeld in Höhe von USD 250,00
3. Ein Zuschuss in Höhe von USD 200,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten.

18

18 GLOBAL RALLY

18.01

- a) FBO, die mindestens 1.500 CC zwischen dem 1. Januar eines Jahres und dem 31. Dezember des gleichen Jahres erreicht haben, sind mit einer Begleitperson zur Teilnahme an der Global Rally berechtigt. Der Manager lernt das Führungsmanagement von FLP International kennen und wird an der Rally sowie verschiedenen Workshops und Motivationstrainings teilnehmen.
- b) Um die 1.500 CC, welche zur Teilnahme an der Global Rally berechtigen, zu erreichen, kann ein FBO CC aus Ländern kombinieren, in denen er Aktivitäten unterhält. Es liegt in der Verantwortung des FBO, die CC aus anderen Ländern der Forever-Zentrale in dem Land, in dem er beheimatet ist, bis zum 31. Januar anzugeben.
- c) Non-Manager-CC, welche in einem Monat generiert werden, in dem der FBO nicht aktiv ist, zählen nicht zur Qualifikation der Global Rally. Bei nicht erreichtem Aktivstatus gelten aber die persönlichen und die Neu-FBO-CC. Auch gelten keine Leadership-CC, die in einem Monat generiert werden, in dem der FBO nicht für den Leadership-Bonus qualifiziert ist.
- d) Ein FBO qualifiziert sich über sein Gruppenvolumen und ist im Rahmen der Global Rally für folgende Leistungen berechtigt. Jeder teilnehmende Qualifikant erhält Mahlzeiten organisiert durch die Firma oder Verpflegungsgeld entsprechend seinem Qualifikationslevel.

I. Chairman's-Bonus-Qualifikanten (unter 1.500 CC)

- a) Flug sowie freie Verpflegung für 5 Tage und Unterbringung für 4 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 250,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 200,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten

II. 1.500 Case Credits

- a) Flug sowie freie Verpflegung für 6 Tage und Unterbringung für 5 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 500,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 300,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten

III. 2.500 Case Credits

- a) Flug sowie freie Verpflegung für 8 Tage und Unterbringung für 7 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 1.000,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 500,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten

IV. 5.000 Case Credits

- a) Flug sowie freie Verpflegung für 9 Tage und Unterbringung für 8 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 2.000,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 500,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten

d) Produkteinkauf vor Ort im VIP-Bereich

V. 7.500 Case Credits

- a) Flug sowie freie Verpflegung für 9 Tage und Unterbringung für 8 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 3.000,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 600,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten
- d) Produkteinkauf vor Ort im VIP-Bereich

VI. 10.000 Case Credits

- a) Businessklasse-Flug sowie freie Verpflegung für 9 Tage und Unterbringung für 8 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 3.000,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 600,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten
- d) Produkteinkauf vor Ort im VIP-Bereich

VII. 12.500 Case Credits

- a) Businessklasse-Flug sowie freie Verpflegung für 9 Tage und Unterbringung für 8 Nächte
- b) Ein Taschengeld in Höhe von USD 12.500,00
- c) Ein Zuschuss in Höhe von USD 600,00 für die vor Ort angebotenen kostenpflichtigen Aktivitäten
- d) Produkteinkauf vor Ort im VIP-Bereich

19

19 GLOBAL LEADERSHIP TEAM (GLT)

- a) Zur Teilnahme am GLT Summit sind FBO berechtigt, die nach ihrer Qualifikation zum Recognized Manager in einem Kalenderjahr mindestens 7.500 CC erreicht haben.
- b) Manager, die zur Teilnahme am GLT Summit berechtigt sind, werden zu einer exklusiven globalen Zusammenkunft eingeladen und erhalten die GLT-Summit-Auszeichnung auf der Global Rally.
- c) Die berechtigten Manager müssen auf der Global Rally anwesend sein, um die GLT-Summit-Auszeichnung zu erhalten.

20

20 INHERITED MANAGER, TRANSFERRED MANAGER

20.1

INHERITED MANAGER

- (a) Wenn ein Manager kündigt oder von Forever gekündigt wird, wird seine gesamte Downline direkt bis unter den gegenwärtigen Sponsor des kündigenden Managers befördert und bleibt in der zu diesem Zeitpunkt gültigen Reihenfolge bestehen.

- (b) Wenn der kündigende Manager ein Sponsored Recognized Manager ist und sich weitere Recognized Manager in der 1. Generation in seiner Organisation befinden, gelten diese Manager in der 1. Generation ihres neu berufenen Sponsors als Inherited Manager. Einer dieser Manager kann aber von dem neu berufenen Sponsor als Ersatz für den ausgeschiedenen Manager als Sponsored Manager benannt werden.

- (c) Für Zwecke der Qualifizierung und Beförderung werden Inherited Manager nicht berücksichtigt, sodass die ihnen zuzurechnenden CC bei der Qualifizierung für den Gem-Bonus, für die Reduzierung der CC-Erfordernisse im Rahmen des Earend-Incentiv-Programms, für das Erreichen des Status eines Gem-Managers und für sonstige Programme oder Boni nicht berücksichtigt werden.

20.2

TRANSFERRED MANAGER

Ein ausländischer Manager, der auf internationaler Ebene FBO sponsert, gilt außerhalb seines Heimatlandes als Transferred Manager.

Für Zwecke der Qualifizierung und Beförderung eines inländischen FBO werden die einem Transferred Manager im Ausland zuzurechnenden CC bei der Qualifikation für den Gem-Bonus, für die Reduzierung der CC-Erfordernisse im Rahmen des Earend-Incentiv-Programms, für das Erreichen des Status eines Gem Managers und für sonstige Programme oder Boni nicht berücksichtigt.

20.3

ERNEUTE QUALIFIZIERUNG EINES INHERITED ODER TRANSFERRED MANAGER

Ein Inherited Manager oder ein Transferred Manager kann sich wieder als Sponsored Manager qualifizieren, indem er die folgenden Kriterien erfüllt:

- Er muss in einem oder zwei aufeinanderfolgenden Monaten einen bestätigten Umsatz von 120 CC an bestätigten persönlichen und Non-Manager-Umsätzen haben.
- Er muss in dem Monat, in dem die 120 CC erreicht werden, mit 4 persönlichen CC aktiv sein.
- Er muss, wenn er sich außerhalb seines Heimatlandes qualifizieren will, den Status eines aktiven FBO erreichen, und zwar entweder in seinem Heimatland oder in dem Land, in dem er den Status eines Sponsored Managers erreichen will.

TEIL 3: ALLGEMEINE REGELN FÜR DIE TÄTIGKEIT ALS FBO

21 BESTELLVERFAHREN, LIEFERUNG VON FOREVER-PRODUKTEN ZUM ZWECKE DES WIEDERVERKAUFS

21

21.1

Alle FBO können direkt bei Forever bestellen. Alle FBO auf der Stufe „Neu-FBO“ bezahlen für getätigte Bestellungen den Neu-FBO-Preis. Sie sind verpflichtet, bei jeder Bestellung auf dem Bestellformular anzugeben, ob die jeweilige Bestellung für ihren persönlichen Bedarf bestimmt ist (als Verbraucher) oder ob sie für den Wiederverkauf bestimmt ist (als Unternehmer).

21.2

Allen Bestellungen ist ein Nachweis über die Bezahlung der bestellten Ware beizufügen. Forever akzeptiert folgende Zahlungsarten bzw. Zahlungsnachweise:

- Erteilung einer Einzugsermächtigung für ein Bankkonto (Schweiz: LSV),
- Angabe der mit der Zahlung zu belastenden Kreditkarte nebst Kreditkartennummer, Verfallsdatum und Prüfziffer,

- Vorkasse durch Überweisung (Vorlage eines von der Bank (Schweiz auch Post) bestätigten Überweisungsträgers),
- Barzahlung (Bargeld wird nur bei Abholung der Forever-Produkte bei den Zentralen von Forever akzeptiert).

21.3

Forever nimmt nur solche Bestellungen an, deren Wert den Mindestbestellwert von EUR 100,00 (Schweiz: CHF 80,00) überschreitet. Für einen Mindestbestellwert zählt lediglich der Produktwert einer Bestellung ohne evtl. bestellte Werbematerialien.

21.4

FBO können Forever-Produkte bestellen, indem sie das dafür vorgesehene Bestellformular ausfüllen und an die Zentrale von Forever weiterleiten. Dies kann per Fax oder per Post erfolgen. Auch telefonische Bestellungen werden angenommen, wenn eine der obigen Zahlungsarten angegeben wurde (außer Barzahlung). Bestellungen können auch über das Internet erfolgen.

21.5

Um für einen laufenden Monat für die Berechnung der Provision bzw. Marge berücksichtigt zu werden, müssen alle Bestellungen zusammen mit dem entsprechenden Zahlungsnachweis bis zum Ablauf des letzten Tages des jeweiligen Monats der Zentrale von Forever vorliegen bzw. per Internet abgegeben worden sein. Alle Bestellungen müssen bis 23.59 Uhr des letzten Tages des jeweiligen Monats bei Forever eingegangen und bezahlt sein.

21.6

Alle Bestellungen bedürfen der Annahme durch Forever. Die Annahme erfolgt im Zweifel durch die Abrechnung und Zahlung entsprechender Provisionen und Margen bzw. durch Auslieferung der Bestellung an den FBO. Forever ist nicht verpflichtet, pro Kalendermonat Bestellungen von mehr als 25 CC anzunehmen. Bestellungen von mehr als 25 CC erfordern die ausdrückliche Zustimmung des Managing Directors im Einzelfall.

21.7

Im Fall von Nachbestellungen ist der FBO verpflichtet, mit Abgabe der Bestellung gegenüber Forever zu versichern, dass er 75 % der früheren Bestellung der Forever-Produkte verkauft oder verbraucht hat.

22

22 ZUFRIEDENHEITSGARANTIE, MÄNGELHAFTUNG

22.1

ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

a) Zusätzlich zu der gesetzlichen Mängelhaftung und etwaigen gesetzlichen Widerrufsrechten gewährt Forever seinen FBO das Recht, einzelne Forever-Produkte innerhalb von 30 Tagen ab Verkauf an seinen Endkunden (maßgebend ist das Datum des Lieferscheins, der Quittung oder der Rechnung an den Endkunden) nach Maßgabe der nachfolgenden Bedingungen zurückzugeben („Zufriedenheitsgarantie“):

- Die Forever-Produkte müssen noch mindestens halb voll sein.
- Den Forever-Produkten muss die entsprechende Rechnung beigelegt werden.
- Den Forever-Produkten muss ein vollständig ausgefüllter Retourenschein beigelegt sein.
- Der FBO trägt die Kosten der Rücksendung.

Das Produkt, welches im Rahmen der Zufriedenheitsgarantie an Forever zurückgegeben wird, darf nicht länger als ein Jahr zuvor bei Forever durch den FBO erworben worden sein.

Soweit die vorstehenden Bedingungen erfüllt sind, wird dem FBO das gleiche Forever-Produkt originalverpackt zum Weiterverkauf an seine Kunden ausgehändigt.

- b) Forever behält sich das Recht vor, bei wiederholten Rücksendungen von Forever-Produkten, die über das übliche Maß hinausgehen, den FBO-Vertrag des betroffenen FBO zu kündigen.
- c) Forever bewahrt die gemäß der vorgenannten Zufriedenheitsgarantie zurückgesandten Forever-Produkte nicht auf; eine Einlagerung ist nicht möglich. Forever-Produkte, die unberechtigterweise an Forever zurückgesandt werden, werden nur auf ausdrücklichen Wunsch und auf Kosten des Endkunden bzw. FBO an diesen zurückgesandt. Ansonsten werden die Forever-Produkte vernichtet.
- d) Der FBO ist verpflichtet, seinen Endkunden eine entsprechende Zufriedenheitsgarantie anzubieten, wobei der FBO verpflichtet ist, dem Endkunden auf dessen Wunsch den Kaufpreis zu erstatten. Gibt ein Endkunde des FBO diesem ein Forever-Produkt gemäß der Zufriedenheitsgarantie zurück, so kann der FBO das betroffene Forever-Produkt unter Beifügung der entsprechenden Unterlagen an Forever zurücksenden und wird hierfür ein Ersatzprodukt erhalten, sofern die Anforderungen aus Ziffer 22.1 (a) erfüllt sind.

22.2

LIEFERBEDINGUNGEN FÜR DEN EINKAUF VON WAREN ZUM ZWECKE DES WIEDERVERKAUFS

- a) Die Lieferung erfolgt, soweit nicht anders vereinbart, ab Lager. Alle Lieferverpflichtungen stehen unter dem Vorbehalt der korrekten und rechtzeitigen Anlieferung bei Forever durch die Zulieferer der Produkte. Teillieferungen sind zulässig, außer sie sind für den FBO unzumutbar. Die Einhaltung der Lieferverpflichtung setzt die rechtzeitige und ordnungsgemäße Erfüllung der Mitwirkungspflicht des FBO als Besteller voraus.

- b) Mit Übergabe der Waren an den zuverlässigen Lieferanten geht die Gefahr auf den FBO über, sodass er für den Fall einer unversicherten Sendung das Versand- und Verlustrisiko trägt.
- c) Entstehen Forever aufgrund der Angabe einer falschen Lieferadresse oder eines falschen Adressaten zusätzliche Versandkosten, so sind diese Kosten von dem FBO zu ersetzen, außer er hat die Falschangabe nicht zu vertreten.

22.3

EIGENTUMSVORBEHALT FÜR DEN EINKAUF VON WAREN ZUM ZWECKE DES WIEDERVERKAUFS

- a) Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum von Forever. Besteht die Leistung aus teilbaren Leistungen, so erlischt der Eigentumsvorbehalt erst, wenn alle in Zusammenhang mit diesem Auftrag stehenden Forderungen durch den FBO beglichen worden sind. Bei Zahlungsverzug oder sonstigem Grund im Sinne des Eigentumsvorbehaltes ist Forever berechtigt, die Ware zurückzunehmen. In der Rücknahme der Ware durch Forever liegt kein Rücktritt vom Vertrag, es sei denn, Forever hätte dies ausdrücklich schriftlich erklärt. Forever ist nach Rücknahme der Ware zu deren Verwertung befugt. Der Verwertungserlös ist auf die Verbindlichkeiten des FBO – abzüglich angemessener Verwertungskosten – anzurechnen.
- b) Eine Veräußerung der unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren ist dem FBO nur im ordnungsgemäßen Geschäftsverkehr gestattet. Der FBO ist nicht berechtigt, die Waren zu verpfänden, zur Sicherheit zu übereignen oder sonstige das Eigentum von Forever gefährdende Verfügungen zu treffen. Der FBO tritt schon

jetzt die Forderung aus der Weiterveräußerung der Vorbehaltsprodukte an Forever ab; Forever nimmt diese Abtretung schon jetzt an. Der FBO ist widerruflich ermächtigt, die an Forever abgetretenen Forderungen treuhänderisch für Forever im eigenen Namen einzuziehen. Forever kann diese Ermächtigung sowie die Berechtigung zur Weiterveräußerung widerrufen, wenn der FBO mit wesentlichen Verpflichtungen wie beispielsweise der Zahlung gegenüber Forever in Verzug ist; im Fall des Widerrufs ist Forever berechtigt, die Forderung selbst einzuziehen.

- c) Bei Pfändungen oder sonstiger Zugriffe Dritter in die unter Eigentumsvorbehalt gelieferte Ware hat der FBO Forever unverzüglich unter Übergabe der für eine Intervention notwendigen Unterlagen schriftlich zu unterrichten. Dies gilt auch für Beeinträchtigungen sonstiger Art. Unabhängig davon hat der FBO bereits im Vorhinein die Dritten auf die an den Produkten bestehenden Rechte hinzuweisen. Soweit der Dritte keine Kostenerstattung leisten kann, haftet der FBO für die gerichtlichen und außgerichtlichen Kosten der Rechtsverfolgung.
- d) Forever verpflichtet sich, die ihr zustehenden Sicherheiten auf Verlangen des FBO insoweit freizugeben, als der realisierbare Wert ihrer Sicherheiten die zu sichernden Forderungen um mehr als 10 % übersteigt.

22.4

MÄNGELHAFTUNG, PRÜFUNGSPFLICHT FÜR DEN EINKAUF VON WAREN ZUM ZWECK DES WIEDERVERKAUFS

- a) Alle Lieferungen sind unverzüglich nach Erhalt auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Mängelfreiheit zu prüfen. Bei Abweichungen in

Zustand und Menge ist dies Forever umgehend anzuzeigen. Erhält der FBO Lieferungen per Post, muss er diese bei Entgegennahme zudem auf äußere Schäden prüfen.

- b) Zeigt der FBO Forever offensichtliche Minderlieferungen oder offensichtliche Mängel nicht innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Lieferung schriftlich an (maßgeblich ist das Datum der Absendung der Anzeige), ist die Geltendmachung solcher offensichtlicher Minderlieferungen oder offensichtlicher Mängel ausgeschlossen (Ausschlussfrist). Insoweit können spätere Reklamationen nicht mehr berücksichtigt werden.
- c) Bei der Entgegennahme von Paketen ist zu prüfen, ob das Paket äußere Beschädigungen aufweist. Ist das Paket äußerlich stark beschädigt, sollte der FBO die Annahme verweigern. In diesem Fall wird das Paket komplett an Forever zurückgesandt. Nach Eingang dieser Sendung wird von Forever umgehend die Nachlieferung der betroffenen Forever-Produkte veranlasst. Ist das Paket nur leicht beschädigt oder ist der Mangel der gelieferten Ware von außen nicht zu erkennen, kann der FBO das Paket entgegennehmen. Jedoch muss der FBO in diesem Fall innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Lieferung (Ausschlussfrist) das Paket mit seinem vollständigen Inhalt der zuständigen Filiale der Deutsche Post AG/Österreichische Post AG/Die Schweizerische Post AG vorlegen, um von dieser eine Niederschrift über die entstandenen Schäden erstellen zu lassen. Diese Niederschrift muss Forever in Kopie unter Angabe der Ordernummer vorgelegt werden. Die weitere Schadensabwicklung wird von Forever übernommen. Ziffer 22.2 (b) bleibt hiervon unberührt.

23

23 LAUFZEIT, KÜNDIGUNG, BEENDIGUNG DER FBO-UNTERNEHMUNG

23.1

LAUFZEIT, ORDENTLICHE KÜNDIGUNG

- a) Die FBO-Unternehmung besteht auf unbestimmte Zeit und kann von beiden Parteien mit einer Frist von einem Monat zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden.
- b) Jede Kündigung der FBO-Unternehmung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
- c) **Betrifft nur Verträge vor dem 17.3.2015:** Wenn eine FBO-Unternehmung aus beiden Ehegatten bzw. einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft besteht, hat die Kündigungserklärung von beiden Ehepartnern bzw. beiden Lebensgefährten gegenüber Forever zu erfolgen.

23.2

AUSSERORDENTLICHE KÜNDIGUNG

- a) Forever wird Verstöße gegen die Regelungen des FBO-Vertrags zunächst abmahnen (vgl. hierzu Ziffer 32) und die Abgabe einer entsprechenden – gegebenenfalls strafbewehrten – Unterlassungserklärung fordern, soweit eine Abmahnung nicht wegen der Schwere des Verstoßes aus Rechtsgründen entbehrlich ist. Legt der FBO Forever die angeforderte Unterlassungserklärung nicht binnen einer angemessenen – in der Abmahnung bestimmten – Frist vor, ist Forever zur außerordentlichen Kündigung des FBO-Vertrags berechtigt.

- b) Nachfolgende Verfehlungen stellen für Forever einen Grund zur außerordentlichen Kündigung des FBO-Vertrags dar:
1. Die Gründung eines Geschäfts oder der Versuch, ein Geschäft zu gründen, welches sich nachteilig auf andere FBO, deren Gruppe oder Forever als solches auswirken könnte, einschließlich der Aufnahme einer unzulässigen Konkurrenztaetigkeit für ein anderes Direktvertriebsunternehmen und das Verleiten anderer FBO hierzu.
 2. Aktivitäten zum Abwerben von FBO, von deren Tätigkeit für Forever der FBO wusste oder hätte wissen müssen, zu anderen Direktvertriebsunternehmen oder das Bewerben fremder Unternehmen zum Nachteil anderer FBO.
 3. Die Veröffentlichung, die Bezugnahme auf oder die Gestattung der Preisgabe oder Nennung der Namen von FBO in Werbe- oder Unternehmensbroschüren anderer Direktvertriebsunternehmen oder in anderen Dokumenten oder Publikationen
 4. Der Verkauf oder die Ausstellung von Forever-Marketingmaterialien oder der Forever-Produkte in Einzelhandels- oder sonstigen Geschäften oder in einer Weise, die mit den Grundsätzen des ordnungsgemäßen Forever-Team-Marketings unvereinbar ist.
 5. Die Verbreitung falscher oder unzulässiger Behauptungen in Bezug auf die Anwendung oder den Nutzen der Anwendung von Forever-Produkten (insbesondere Heilaussagen) oder die Verdienstmöglichkeiten von FBO.

6. Die falsche Darstellung der Menge verkaufter oder verbrauchter Forever-Produkte unter Verstoß gegen Ziffer 6.5 bzw. 21.7.

7. Jeder Verstoß gegen den FBO-Vertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, der so schwerwiegend ist, dass für Forever unter Abwägung der Interessen beider Parteien ein Festhalten an dem Vertragsverhältnis mit dem FBO unzumutbar ist.

8. Jeder Verstoß gegen den FBO-Vertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, den der FBO auf eine Abmahnung von Forever hin nicht binnen einer angemessenen Frist abstellt oder trotz Abmahnung wiederholt.

23.3

RECHTSFOLGEN DER KÜNDIGUNG

- a) Mit Wirksamwerden der Kündigung scheidet der FBO aus der Vertriebsstruktur aus. Er verliert seine Position im Vergütungsplan sowie seine in- und ausländischen Downlines. Er verliert seine Einkaufs- und Bonusberechtigung sowie die Berechtigung zur Teilnahme an sämtlichen Incentive-Programmen. Mit der Kündigung entfallen ferner alle sonstigen dem FBO eingeräumten Rechte einschließlich des Rechts zum Vertrieb der Forever-Produkte und der Provisionsberechtigung. Ferner steht dem FBO kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da der er kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches ist.
- b) Im Fall der außerordentlichen Kündigung durch Forever ist der FBO verpflichtet, Forever sämtliche Boni, Incentives und alle an-

deren Leistungen zurückzugewähren, die er von Forever nach dem Tag erhalten hat, an dem der Kündigungsgrund entstanden ist. Solche verlorenen Boni werden nach Abzug aller Aufwendungen und Schäden, die aufgrund der Handlungen entstanden sind, die zur Kündigung Anlass gegeben haben, an den nächsten qualifizierten FBO in der Upline gezahlt, wenn dieser sich vertragstreu verhält.

- c) Domains, die eine Marke, eine geschäftliche Bezeichnung oder einen Werktitel von Forever in identischer oder ähnlicher oder abgekürzter Schreib- oder Sprachweise vollständig oder teilweise beinhalten, dürfen nach Beendigung des Vertrages nicht mehr genutzt werden und sind nach entsprechender Aufforderung an Forever gegen Übernahme der Kosten der Übertragung der Domain herauszugeben.

23.4

RÜCKGABE VON FOREVER-PRODUKTEN BEI BEENDIGUNG DER FBO-UNTERNEHMUNG

- a) FBO, die ihren FBO-Vertrag kündigen bzw. deren Vertrag von Forever ordentlich gekündigt wird (also nicht im Fall der außerordentlichen Kündigung durch Forever), können alle innerhalb der letzten 12 Monate vor der Beendigung der FBO-Unternehmung von Forever bezogenen Forever-Produkte (mit Ausnahme von Werbemitteln) an Forever zurückgeben, wenn die Forever-Produkte noch nicht verkauft und unbeschädigt sowie weiterhin absatzfähig sind. Ferner darf es sich nicht um Forever-Produkte handeln, deren Abverkauf oder Verbrauch der FBO gegenüber Forever versichert hat (siehe Ziffer 6.5 bzw. 21.7). Darüber hinaus hat der FBO ein Rückgabeformular auszufüllen und alle Forever-Produkte, für die Erstattung beansprucht wird, einzutragen.

Dieses Formular ist zusammen mit den Forever-Produkten und der jeweiligen Rechnung der Zentrale von Forever zu übergeben oder per Post an die Zentrale von Forever zu senden. Für berechnete Rückgaben erhält der FBO eine Erstattung des ursprünglichen Einkaufspreises abzüglich der bereits hierfür erhaltenen Provisionen sowie der Forever entstandenen Kosten für Kreditkartenzahlungen. Forever erhebt hierfür eine angemessene Bearbeitungsgebühr.

- b) Durch die obigen Voraussetzungen für den Rückkauf soll dem Sponsor und dem FBO die Pflicht auferlegt werden, dass FBO überlegt einkaufen. FBO sollten nicht mehr Forever-Produkte einkaufen, als sie voraussichtlich innerhalb eines Monats auch wieder absetzen können. Ein Sponsor wird sich bemühen, mit seinem FBO Richtmengen für dessen Geschäft zu erarbeiten, damit er nur die Menge kauft, die seinem unmittelbaren Absatzbedarf entspricht. Weitere Zukäufe sollte er nur vornehmen, wenn 75 % der ursprünglichen Vorräte verkauft sind.
- c) Forever wird alle an die Upline eines FBO gezahlten Boni, die im Hinblick auf später von Forever zurückgekaufte Forever-Produkte gezahlt wurden, von den FBO in der Upline zurückfordern, um FBO davon abzuhalten, andere FBO dazu aufzufordern, gegen das vorstehende Verbot des Aufbaus überhöhter Lagerbestände zu verstoßen.

24

24 BEHANDLUNG VON FBO-UNTERNEHMUNGEN VON EHEPAAREN UND EHEÄHNLICHEN LEBENS-GEMEINSCHAFTEN IM FALLE DER SCHEIDUNG ODER TRENNUNG (Gilt nur für Verträge vor dem 17. 3. 2015)

Im Falle der Scheidung bzw. im Fall der Beendigung einer eheähnlichen Lebensgemeinschaft müssen die geschiedenen Ehegatten bzw. die vormaligen Lebensgefährten Forever binnen einer Frist von drei (3) Monaten ab dem Wirksamwerden der Scheidung bzw. im Fall der Beendigung einer eheähnlichen Lebensgemeinschaft mitteilen, welcher der beiden geschiedenen Ehegatten bzw. vormaligen Lebensgefährten die FBO-Unternehmung weiterführt. Die FBO-Unternehmung kann von den geschiedenen Ehegatten bzw. vormaligen Lebensgefährten nicht aufgeteilt werden. Nur eine volljährige natürliche Person kann die aktuelle Downline dieser FBO-Unternehmung übernehmen. Der andere geschiedene Ehegatte bzw. vormalige Lebensgefährte kann seine eigene Downline aufbauen. Er beginnt – unter der Maßgabe, dass die anfängliche Position nicht oberhalb der Position eines Managers angesiedelt sein kann – auf der Position des Vergütungsplans, die bereits von den Ehegatten bzw. Lebensgefährten gemeinsam erreicht wurde. Der eine neue Downline aufbauende vormalige Ehegatte bzw. Lebensgefährte gilt für den Sponsor bis zur erneuten Qualifizierung als „Inherited Manager“.

25

25 EINTRITT IN DIE FBO- UNTERNEHMUNG VON TODES WEGEN

25.1

Im Fall des Todes des FBO, der gegenüber Forever durch die Vorlage einer Sterbeurkunde nachgewiesen werden muss, geht eine FBO-Unternehmung unter den Voraussetzungen der nachfolgenden Ziffern 25.2 bis 25.6 auf den Erben bzw. den vom Erblasser benannten Vermächtnisnehmer über.

25.2

Der FBO ist verpflichtet, seine FBO-Unternehmung im Wege der Verfügung von Todes wegen auf einen einzelnen Erben oder im Wege des Vermächnisses auf einen Dritten zu übertragen. Erbe bzw. Vermächtnisnehmer kann nur eine natürliche Person sein.

Der Erbe tritt in diesem Fall, soweit er das Erbe nicht ausschlägt, mit dem Tod des Erblassers vorbehaltlich Ziffer 25.6 in vollem Umfang in die aus der FBO-Unternehmung folgende Rechtsstellung des Erblassers ein. Der Vermächtnisnehmer hat, soweit er das Vermächtnis nicht ausschlägt, einen Anspruch gegen den oder die Erben auf Übertragung des FBO-Vertrags auf den Vermächtnisnehmer im Wege der Vertragsübernahme. Er tritt mit der Erfüllung dieses Anspruchs durch den oder die Erben ebenfalls vorbehaltlich Ziffer 25.6 in vollem Umfang in die aus der FBO-Unternehmung folgende Rechtsstellung des Erblassers ein. Forever stimmt einer

solchen Vertragsübernahme durch den Vermächtnisnehmer bereits jetzt zu.

25.3

Die FBO-Unternehmung einer Erbengemeinschaft oder einer Mehrheit von Vermächtnisnehmern ist ausgeschlossen. Im Zeitpunkt des Eintritts einer Personenmehrheit (Erbengemeinschaft, Mehrzahl von Vermächtnisnehmern) in den FBO-Vertrag endet der FBO-Vertrag automatisch, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

25.4

Der Erbe bzw. Vermächtnisnehmer kann die Tätigkeit als FBO nur unmittelbar selbst ausüben, wenn er selbst die Voraussetzungen für die Qualifizierung zum FBO erfüllt. Minderjährige Erben bzw. Vermächtnisnehmer können nur durch ihren gesetzlichen Vertreter oder Vormund handeln. Wird ein minderjähriger Erbe bzw. Vermächtnisnehmer volljährig, kann er selbst als FBO tätig werden.

25.5

Dem Erben bzw. Vermächtnisnehmer wird die Tätigkeit seines gesetzlichen Vertreters/Vormunds wie eigenes Verhalten zugerechnet. Daher kann nach Maßgabe der allgemeinen Regeln dieser Unternehmensrichtlinien die FBO-Unternehmung des Erben bzw. Vermächtnisnehmers im Fall des vertragswidrigen Verhaltens des gesetzlichen Vertreters/Vormunds von Forever gekündigt werden.

25.6

Hat der Erblasser die Position eines Managers oder eine bessere Position erreicht, wird der Erbe bzw. Vermächtnisnehmer als

Manager eingruppiert. Die Provision bzw. Marge und die Qualifikationsvoraussetzungen richten sich grundsätzlich nach der vom Erblasser erreichten Position im Vergütungsplan. Für die Berechnung der Provision und der Qualifikationsvoraussetzungen gelten jedoch die Manager der 1. Generation einer ererbten bzw. im Wege des Vermächtnis erworbenen FBO-Unternehmung als Inherited Manager. Hat der Erblasser eine Position innerhalb des Vergütungsplans, der unterhalb der Position des Managers angesiedelt ist, wird der Erbe entsprechend der vom Erblasser erreichten Position eingruppiert.

26

26 INTERNET-RICHTLINIEN

26.1

NUTZUNG VON WEBSITES

- a) Sämtliche Websites von FBO zur Vermarktung und Bewerbung von Forever-Produkten oder der Forever-Geschäftschance und zum Sponsoring von FBO müssen den Bestimmungen dieser Unternehmensrichtlinien entsprechen, dürfen Rechte Dritter nicht verletzen und müssen alle einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen beachten. Sie sind Forever vorab zur Prüfung vorzulegen und dürfen nur dann im Zusammenhang mit der Tätigkeit des FBO für Forever genutzt werden, wenn sie zuvor von Forever genehmigt worden sind. FBO müssen ihre Website mit der offiziellen Forever-Website www.flp.de, www.flp.at bzw. www.flp.ch verlinken, die von Forever gestaltet und betreut wird.
- b) Jedem FBO wird die Möglichkeit eingeräumt, abweichend von Ziffer 6.1 Produkte im Internet über einen auf den unabhängigen FBO personalisierten von Forever zur Verfügung gestellten Endkundenshop (Basis- bzw. Profiversion) zu verkaufen. Ein Produktverkauf im Internet ist ausschließlich über den von Forever zur Verfügung gestellten Endkundenshop (Basis- bzw. Profiversion) gestattet. Websites von FBO, welche Ziffer 26.1 a) entsprechen, dürfen mit dem RetailShop des jeweiligen FBO verlinkt werden.
- c) Das Online-Sponsoring von FBO mittels elektronischer Unterschrift oder eines Online-Formulars ist nur gestattet, wenn es über einen Link zur offiziellen Forever-Website www.flp.de, www.flp.at bzw. www.flp.ch erfolgt.
- d) FBO dürfen den Namen „Forever Living Products“ oder etwaige zugunsten von Forever oder der mit ihr verbundenen Un-

ternehmen geschützte Wort-, Bild- und/oder Wort-/Bildmarken, geschäftliche Bezeichnungen, Werktitel sowie die von Forever verwendeten Produktnamen nicht für die URL ihrer eigenen Website nutzen.

- e) Die Website eines FBO muss eindeutig erkennen lassen, dass es sich um die Website eines selbstständigen FBO handelt und dass dieser kein Handelsvertreter oder sonstiger Vertreter von Forever oder eines der mit ihr verbundenen Unternehmen ist.

26.2

ELEKTRONISCHE WERBUNG

- a) Jede Form der elektronischen Werbung für Forever-Produkte muss den Werberichtlinien von Forever entsprechen (z. B. Banner oder Display-Ads). Online-Banner oder Display-Ads sind Forever vorab zur Freigabe vorzulegen, bevor sie ins Netz gestellt werden, und müssen den User zur Website von Forever oder zur Website des FBO führen. Für jede Art von elektronischer Werbung gelten die Forever-Unternehmensgrundsätze nach Maßgabe der Richtlinien für Werbung und Promotion.

- b) Folgende Schlagwörter dürfen in Google AdWords-Anzeigen, Google AdSense und Sponsored Links oder anderen Werbeschaltungen – egal in welcher Form – nicht enthalten sein (sogenannte Blacklist):

- Forever Living Products,
- Forever Living Products Germany,
- Forever Living Products Austria,
- Forever Living Products Switzerland,

oder jede weitere Variation der Firma von Forever oder der mit ihr verbundenen Unternehmen oder Kombinationen mit diesen Firmennamen.

26.3

Ausgenommen von der Regelung in Ziffer 26.2 b) sind der von Forever zur Verfügung gestellte Endkundenshop (Basis-, bzw. Profiversion) sowie Websites, die Ziffer 26.1 a) entsprechen.

26.4

Für den Fall, dass der FBO die Leistungen von Forever in anderen Internet-Medien wie z. B. sozialen Netzwerken (z. B. Facebook), Blogs oder Chatrooms bewirbt, darf er stets nur die offiziellen Forever-Werbeaussagen verwenden. Ferner muss der FBO bei der Bewerbung in anderen Internet-Medien ausdrücklich darauf hinweisen, dass es sich nicht um eine offizielle Werbung oder Präsenz von Forever handelt.

26.5

Des Weiteren gilt auch das Verbot des Versendens von unerwünschten, also nicht ausdrücklich eingewilligten, Werbe-E-Mails, -Social-Media-Nachrichten, -Faxe oder -SMS (Spam).

27

27 GEHEIMHALTUNG VERTRAULICHER INFORMATIONEN

27.1

Der FBO verpflichtet sich, sämtliche Betriebsgeheimnisse, Marken, gewerbliche Schutzrechte, Know-how und andere technische und/oder ihrer Natur nach vertrauliche Informationen, die ihm von Forever und/oder von Dritten auf Veranlassung von Forever zur Verfügung gestellt und/oder offengelegt werden, streng vertraulich zu behandeln und nicht für andere Zwecke als für seine Tätigkeit als FBO zu nutzen, und zwar unabhängig davon, ob die obigen Informationen im Einzelfall als „vertraulich“ oder in vergleichbarer Weise als geheimhaltungsbedürftig gekennzeichnet werden. Als vertraulich gelten auch sämtliche Informationen (einschließlich Formeln, Mustern, Zusammenstellungen, Programmen, Vorrichtungen, Methoden, Techniken oder Abläufen), die einen tatsächlichen oder potenziellen ökonomischen Wert dadurch erlangen, dass sie nicht allgemein bekannt sind und aus deren Kenntnis ein Dritter durch Weitergabe oder Verwendung einen wirtschaftlichen Vorteil ziehen könnte. Ferner gelten als vertraulich sämtliche Berichte über Downlines, genealogische Informationen über Downlines sowie Informationen über die Verkaufsorganisation der Downline und Provisionsübersichten. Diese Verpflichtung dauert auch nach Beendigung des FBO-Vertrags fort.

27.2

Der FBO ist trotz Ziffer 27.1 berechtigt, vertrauliche Informationen im Rahmen seiner Tätigkeit als FBO zu nutzen, wenn (I) dies für seine

Tätigkeit als FBO erforderlich ist und (II) er sich auf die Offenlegung gegenüber anderen FBO beschränkt.

27.3

Der FBO darf vertrauliche Informationen gegenüber Mitarbeitern, die nicht selbst FBO sind, nur dann offenlegen, wenn (I) dies für seine Tätigkeit als FBO erforderlich ist und (II) er seine Mitarbeiter zuvor schriftlich zur Geheimhaltung verpflichtet hat; und zwar im Rahmen des rechtlich möglichen auch über das Ende ihres Beschäftigungsverhältnisses hinaus.

27.4

Die vorgenannten Verpflichtungen zur Vertraulichkeit finden keine Anwendung auf Informationen, bezüglich derer der FBO mittels schriftlicher Belege nachweist, dass

- (I) ihm die jeweiligen Informationen bereits vor ihrer Offenlegung durch Forever oder Dritte bekannt waren;
- (II) ihm die jeweiligen Informationen bereits zum Zeitpunkt ihrer Offenlegung durch Forever oder Dritte ohne sein Verschulden öffentlich bekannt waren oder im Anschluss daran öffentlich bekannt geworden sind;
- (III) der FBO die jeweiligen Informationen von einem Dritten erhalten hat, der zu ihrer Offenlegung gegenüber Dritten berechtigt ist, ohne einer Geheimhaltungspflicht zu unterliegen; oder
- (IV) die jeweiligen Informationen kraft Gesetzes offengelegt werden müssen; die Berufung auf diese Ausnahme setzt voraus, dass der FBO Forever über eine solche Offenlegungspflicht unverzüglich

informiert und sich dabei nach besten Kräften bemüht, im Rahmen der ihn treffenden gesetzlichen Verpflichtung zur Offenlegung so wenig Informationen wie möglich offenzulegen.

28

28 TREUEPFLICHT, ABWERBEVERBOT

28.1

In Anbetracht dessen, dass der FBO von Forever Zugang zu Geschäftsgeheimnissen oder zu vertraulichen Informationen erhält, verpflichtet er sich dazu, für die Dauer seiner FBO-Unternehmung keine Handlung vorzunehmen oder zu veranlassen, deren Zweck oder Effekt es wäre, Forever oder die Downlines von FBO zu schwächen oder zu beeinträchtigen.

28.2

Im Übrigen verpflichtet sich der FBO für die Dauer seiner FBO-Unternehmung dazu, keinen FBO zum Vertragsbruch zu verleiten. Dem FBO ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Vertrages mit Forever gegen andere Vertriebsverträge oder sonstige Verträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen.

28.3

Dem FBO ist es nicht erlaubt, Produkte bzw. Dienstleistungen anderer Unternehmen an andere FBO und/oder deren Kunden zu vertreiben.

28.4

Soweit der FBO gleichzeitig für mehrere Unternehmen oder Network-Marketing-Unternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seiner jeweiligen Downline) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit für das

andere Unternehmen geschieht. Insbesondere darf der FBO andere als Forever-Produkte nicht zur selben Zeit am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social-Media- oder Internetplattformen anbieten.

28.5

Außerdem ist es dem FBO untersagt; andere FBO für den Vertrieb anderer Produkte abzuwerben.

29

29 WERBE-, MARKETING- UND PROMOTIONMASSNAHMEN

29.1

HANDELSMARKEN, HANDELSNAMEN, URHEBERRECHTLICH GESCHÜTZTES MATERIAL UND WERBUNG

Der Name „Forever Living Products“, die Forever-Wort-, Bild- und Wort-/Bild-Marken und andere von Forever verwendeten Namen, geschäftliche Bezeichnung und Werktitel, einschließlich der Forever-Produktnamen und Kennzeichnungen sind rechtlich geschützte Bezeichnungen und dürfen über die ausdrücklich zur Verfügung stehenden offiziellen Werbematerialien und sonstigen Forever-Unterlagen ohne die ausdrückliche vorherige Zustimmung von Forever vom FBO nicht verwandt werden. Forever kann dem FBO die Nutzung bestimmter Marken nach Maßgaben ihrer Markennutzungsrichtlinie gestatten. Es ist ferner die Anmeldung eigener Marken, Werktitel, Internetdomains oder sonstiger Schutzrechte verboten, die eine/n in einem anderen Land/Gebiet eingetragene oder sonst geschützte Marke, Produktbezeichnung, Werktitel oder geschäftliche Bezeichnungen von Forever enthalten. Vorgenanntes Verbot gilt sowohl für identische als auch ähnliche Zeichen oder Waren.

29.2

WERBEMATERIAL

a) Werbe-, Marketing- und Promotionmaterialien, die der FBO nicht von Forever bezogen hat, dürfen von ihm nur dann verwendet werden, wenn hierfür zuvor die schriftliche Genehmigung von Forever (Managing Director) bzw. eines von Forever hierzu befugten Mitarbeiters eingeholt wurde.

- b) Der FBO darf Forever-Produkte nur mit den ihm von Forever zur Verfügung gestellten Werbe-, Marketing- und Promotionsmaterialien und/oder mit dem gemäß vorstehender Ziffer 29.2 a) von Forever freigegebenen Werbe-, Marketing- und Promotionsmaterialien bewerben.
- c) Ein FBO ist berechtigt, seine eigenen Marketingstrategien zu entwickeln, sofern diese nicht die Rechte Dritter verletzen oder gegen die einschlägigen Gesetze, Bestimmungen oder Statuten verstoßen. Der Verkauf oder die Weitergabe von Verkaufshilfen oder Werbe-, Marketing- und Promotionsmaterialien zur Bewerbung von Forever-Produkten an andere FBO ist verboten, soweit der FBO nicht im Einzelfall die vorherige ausdrückliche Zustimmung von Forever eingeholt hat. Dies gilt nicht für den Weiterverkauf bzw. die Weitergabe solcher Verkaufshilfen oder Werbematerialien, die ein FBO von Forever bezogen oder die Forever ausdrücklich freigegeben hat.
- d) Sämtliche Präsentations-, Werbe-, Schulungs- und Filmmaterialien etc. (einschließlich der Lichtbilder) von Forever sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen von dem FBO ohne ausdrückliche schriftliche Einwilligung von Forever über das vertraglich eingeräumte Nutzungsrecht hinaus weder ganz, noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder verändert oder bearbeitet werden.

30

30 HAFTUNGSAUSSCHLUSS

30.1

Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet Forever lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grobfahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z. B. Zahlung der Provision) durch Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.

- (2) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grobfahrlässigem Verhalten von Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischerweise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn.
- (3) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf Computer-Servern entstehen, haftet Forever nicht, außer im Falle eines grobfahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens von Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.
- (4) Die Bestimmungen des Produkthaftungsgesetzes bleiben unberührt.

31

31 KOMMUNIKATION/PRESSEANFRAGEN

31.1

Um den Interessen der Manager und FBO am besten entgegenkommen zu können und sie alle in Bezug auf die Aktivitäten von Forever und die Unternehmensgrundsätze auf dem jeweils neuesten Stand zu halten, hat Forever ein dezentrales Kommunikationssystem entwickelt, gemäß dem der jeweilige Sponsor seine FBO informiert. Folglich sollen sich die FBO, wenn sie Fragen haben, zunächst an ihren Sponsor wenden. Sie können sich auch im Internet unter www.flp.de , www.flp.at bzw. www.flp.ch informieren.

31.2

Kann ein Sponsor einem FBO keine oder eine nur unvollständige Antwort geben, so wendet der Sponsor sich bezüglich Unterstützung oder Anweisung direkt an die Zentrale von Forever. Aufgrund dieser Kommunikation mit der Zentrale von Forever setzt sich der Sponsor dann wieder mit dem FBO in Verbindung. Durch diesen Kommunikationsweg (FBO – Sponsor – Zentrale von Forever) erreichen die Informationen alle Beteiligten in effektiver Weise und ohne Umwege.

31.3

Dem FBO ist es nicht erlaubt, auf Presseanfragen über Forever, deren Leistungen, dem Forever-Vergütungsplan oder sonstige Forever-Leistungen zu antworten. Der FBO ist verpflichtet, sämtliche Presseanfragen unverzüglich an Forever weiterzuleiten. Der FBO wird sich auch im Übrigen öffentlich (z. B. Fernsehen, Rundfunk, Internetforen) zu Forever, den Forever-Produkten und zum Forever-

Vertriebssystem nur nach vorheriger schriftlichen Zustimmung von Forever äußern.

32 ABMAHNUNG, VERTRAGSSTRAFE, SCHADENSERSATZ, HAFTUNGSFREISTELLUNG

32

- (1) Bei einem ersten Verstoß gegen die vertraglich geregelten und sonstigen gesetzlichen Pflichten des FBO erfolgt eine schriftliche Abmahnung durch Forever unter Setzung einer Frist von 10 Tagen zur Behebung der Pflichtverletzung. Der FBO verpflichtet sich, die Abmahnkosten, insbesondere die für die Abmahnung anfallenden Anwaltskosten, zu ersetzen.
- (2) Es wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass bei einem Verstoß gegen die in Ziffer z. B. 6.8 geregelten Pflichten ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die vertraglich geregelten Pflichten, sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt ist, aber nach freiem Ermessen auch die Maßnahmen nach 32.1 bei einer erstmaligen Pflichtverletzung zu ergreifen berechtigt ist. Für die Geltendmachung der Ansprüche aus Vertragsverletzung fallen zudem weitere Anwaltskosten an, die der FBO zu ersetzen verpflichtet ist.
- (3) Kommt es nach Ablauf der durch die Abmahnung gesetzten Behebungsfrist erneut zu demselben oder einem kerngleichen Verstoß oder wird der ursprünglich abgemahnte Verstoß nicht

beseitigt, so wird unmittelbar eine in das Ermessen von Forever und im Streitfall durch das zuständige Gericht zu überprüfende angemessene Vertragsstrafe fällig.

- (4) Der FBO haftet ungeachtet der verwirkten Vertragsstrafe zudem für alle Schäden, die Forever durch eine Pflichtverletzung entstehen, außer der FBO hat die Pflichtverletzung nicht zu vertreten.

- (5) Der FBO stellt Forever für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine vertraglich geregelte Pflicht oder eines sonstigen Verstoßes des FBO gegen geltendes Recht auf die erste Anforderung von Forever von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der FBO insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten, zu übernehmen, die Forever in diesem Zusammenhang entstehen.

33

33 STREITBEILEGUNG DURCH EIN SCHIEDSGERICHT

33.1

Wenn eine Streitigkeit aus oder im Zusammenhang mit dem FBO-Vertrag oder den Forever-Produkten von den Parteien nicht auf dem Verhandlungswege beigelegt werden kann, werden die Parteien im Interesse einer möglichst gütlichen, zeitnahen und effizienten Streitbeilegung (unter Verzicht auf das ihnen möglicherweise zustehende Recht auf Durchführung eines Gerichtsverfahrens) die Streitigkeit zwecks Durchführung eines Schiedsverfahrens einem Schiedsgericht der American Arbitration Association (AAA) vorlegen. Das Schiedsverfahren ist in Maricopa County, Arizona, USA in englischer Sprache durchzuführen. Für das Schiedsverfahren gilt ergänzend die „FLP Dispute Resolution Policy“. Ausschließlicher Gerichtsstand ist Maricopa County, Arizona, USA. Dies gilt auch, soweit die FLP Dispute Resolution Policy die Anrufung eines staatlichen Gerichts zulässt.



FOREVER®

**Forever Living Products Germany GmbH
München**

**Forever Living Products Austria GmbH
Hagenbrunn**

**Forever Living Products Switzerland GmbH
Frauenfeld**

Forever Living Products Germany GmbH

Freihamer Alle 31, D-81249 München

Tel. +49 89/542435-0, Fax +49 89/542435-2910

www.flp.de, E-Mail: service@flp.de

Forever Living Products Austria GmbH

Brünner Straße 14, A-2201 Hagenbrunn

Tel. 02246/20755 - 0, Fax 02246/20755-6600

www.flp.at · E-Mail: service@flp.at

Forever Living Products Switzerland GmbH

Juchstrasse 31, CH-8500 Frauenfeld

Tel +41 52 2351170, Fax +41 52 2351171

www.flp.ch, E-Mail: info@flp.ch

Stand: Juli 2015