

Almene Vilkår og Regler 10:18

Forever Living Products Scandinavia

Indhold

1	Introduktion	6
1.1	Virksomheden	6
1.1.1	Lille økonomisk investering.....	6
1.2	Konceptet	6
2	Om Almene vilkår og regler	6
2.1	Præsentation	6
2.2	Ændringer	6
3	Aftale	7
3.1	Parter.....	7
3.1.1	Forever Living Products Scandinavia, filial af Forever Living Products Scandinavia AB, CVR-nr: 21397687	7
3.1.2	Selvstændige forhandlere, såkaldte Independent Forever Business Owner og medansøger forhandlere	7
3.2	Aftaleperiode	7
3.3	Forhandlerskab	7
3.3.1	Generelt om forhandlerskab	7
3.3.2	Meddelelser	8
3.4	Rettigheder	8
3.4.1	Forever	8
3.4.2	FBO.....	8
3.5	Forpligtelser	9
3.5.1	Forever	9
3.5.2	FBO.....	9
3.6	Forhandleraftale for virksomheder	10
3.6.1	Vilkår for virksomheder	11
3.7	Moms og beskatning	11
3.7.1	Momsregistrering	11
3.7.2	Rabat	11
3.8	Omkostninger	11
3.9	Indkomsttab	11
3.10	Overdragelse	11
3.10.1	Overdragelse af rettigheder og forpligtelser	11
3.10.2	Overdragelse af forhandlerskab i tilfælde af dødsfald	11
3.10.3	Overdragelse af forhandlerskab i tilfælde af bodeling	12
3.11	Sanktioner som følge af brud på de Almene vilkår og regler samt policy	13
3.11.1	Irettesættelse og advarsel	13
3.11.2	Suspension	13
3.11.3	Fradrag i udbetaling	13
3.11.4	Incentives og andre vederlag	13
3.11.5	Opsigelse	13
3.11.6	Ophævelse af Aftalen på grund af aftalebrud og insolvens.....	13
3.12	Aftaleophør	13
3.12.1	Opsigelse.....	13
3.12.2	Andre typer aftaleophør	14
3.12.3	Konsekvenser af aftaleophør	14
3.12.4	Forpligtelser ved aftaleophør	15
4	Definitioner	15
4.1	Forretningspræsentation	15

4.2	Bonus, Rabat og provision.....	15
4.2.1	Personlig rabat	15
4.2.2	Preferred Customer-pris	15
4.2.3	Preferred Customer- provision	15
4.2.4	Niveauprovision	15
4.2.5	Lederskabsprovision	15
4.3	Case Credits (CC)	15
4.3.1	Personlige CC	15
4.3.2	Preferred Customer-CC.....	15
4.3.3	Aktivitets-CC.....	15
4.3.4	New CC (nye CC)	15
4.3.5	Non-Manager-CC	16
4.3.6	Pass-Thru-CC	16
4.3.7	Total-CC.....	16
4.4	Direkte salg.....	16
4.5	Earned Trip	16
4.6	FBO (Forever Business Owner).....	16
4.6.1	Aktiv FBO.....	16
4.6.2	Lederskabsprovisionskvalificeret Manager.....	16
4.7	Hjemland	16
4.8	Invited Trip	16
4.9	Kunde (slutkunde)	16
4.10	Forever's Kundeklub (kundeplejeprogram)	17
4.11	Markedsplan	17
4.12	Masseopkøb	17
4.13	Medicinske påstande og sundhedsanprisninger	17
4.14	Policy	17
4.15	Preferred Customer.....	17
4.16	Pris.....	17
4.16.1	Retail-pris (Suggested Retail Price)	17
4.17	Produkter	17
4.18	Prospect	17
4.19	Team/organisation	18
4.19.1	Eget team/Egen organisation	18
4.19.2	Rekruttere/sponsere.....	18
4.19.3	Sponsor	18
4.19.4	Manager.....	18
4.19.5	Upline.....	18
4.19.6	Downline.....	19
4.19.7	Firstline (personligt sponseret FBO)	19
4.19.8	Non-Manager-gruppe (åben-gruppe)	19
4.19.9	Sponsorskifte	19
4.20	Team Marketing/Network Marketing/Multi-Level-Marketing (MLM).....	19
4.21	Varemærket Forever	19
4.22	Virksomhedsområde	19
4.23	Waiver	19
4.23.1	Aktivitets-waiver	19
4.23.2	Lederskabsprovisions-waiver.....	19
4.24	36-månedersreglen	19
5	Produktkøb.....	20
5.1	Levering	20
5.2	Bestilling og betaling	20
5.2.1	Produktkøb	20
5.2.2	Forudbetaling.....	20
5.2.3	Ordremodtagelse	20
5.2.4	Masseopkøb.....	20

5.2.5	Køb i andet navn	20
5.3	Tilbagekøb	20
5.3.1	Returnering ved opsigelse	20
5.3.2	Returnering ved fortrydelsesret	21
5.3.3	Konsekvenser (Markedsplan, Incentives, provision osv.)	21
5.3.4	Profilmateriale og tryksager	21
6	Garanti og forsikring	21
6.1	Kundetilfredshedsgaranti	21
6.1.1	Kunde/Preferred Customer	21
6.1.2	FBO/Preferred Customer	22
6.1.3	Konsekvenser af misbrug af kundetilfredshedsgarantien	22
6.2	Produkter	22
6.2.1	Ansvar	22
6.2.2	Defekte produkter	22
7	Markedsføring og salg	23
7.1	Varemærke	23
7.1.1	Anvendelse af varemærke	23
7.2	Markedsføring	23
7.2.1	Generelle regler	23
7.2.2	Internetpolitik (se også "Regler vedrørende de sociale medier" på hjemmesiden)	25
7.3	Medicinske, ernærings- og sundhedsanprisninger	26
7.3.1	Gældende love og regler	26
7.3.2	Godkendte og ikke-godkendte påstande	26
7.3.3	Lægemiddel	26
7.3.4	Underforstået medicinsk formål	26
7.3.5	Eksempler på medicinske påstande:	26
7.3.6	Eksempler på ikke-medicinske påstande:	27
7.3.7	Eksempler på ernæringsanprisninger:	27
7.3.8	Eksempler på sundhedsanprisninger:	27
7.3.9	Kosmetiske produkter:	27
7.4	Salg	27
7.4.1	Salgsomkostninger	27
7.4.2	Fortjeneste	27
7.4.3	Pris	27
7.4.4	Produkter	27
7.4.5	Ansvar	27
7.4.6	Eksport	28
7.4.7	Salg til virksomheder	28
7.4.8	Salgssted	28
7.4.9	Salg via internettet	29
7.4.10	Eksterne arrangementer	29
8	Almene forpligtelser og ansvar	29
8.1	Persondataloven/GDPR	29
8.1.1	Events	30
8.2	Tavshedspligt	30
8.2.1	Oplysninger og dokumentation	30
8.2.2	Domstol og myndighedsbeslutning	31
8.3	Force majeure	31
8.3.1	Frigørende omstændigheder	31
8.4	Ansvarsbegrænsning	31
8.5	Tvister	31
8.6	Aftalefortolkning	32
8.6.1	Fuldstændig regulering og relaterede bestemmelser	32
8.7	Varighed	32
9	Markedsplan	32

9.1	Markedsplanniveauer	32
9.1.1	Preferred Customer	32
9.1.2	Assistant Supervisor	32
9.1.3	Supervisor	32
9.1.4	Assistant Manager	32
9.1.5	Recognized Manager	32
9.1.6	Unrecognized Manager	33
9.1.7	Manager Recognition	34
9.1.8	Senior Manager	34
9.1.9	Soaring Manager	34
9.1.10	Sapphire Manager	34
9.1.11	Diamond Sapphire Manager	35
9.1.12	Diamond Manager	35
9.1.13	Double Diamond Manager	35
9.1.14	Triple Diamond Manager	35
9.1.15	Diamond Centurion Manager	35
9.1.16	Inherited Manager (Arvet Manager) og Transferred Manager:	36
9.1.17	Sponsored Manager	36
9.1.18	Øvrigt om kvalificeringer	37
9.1.19	Recognition (belønning)	37
10	Rabat- og provisionssystem	38
10.1	Rabat- og provisionsplan	38
10.1.1	Rabat	38
10.1.2	Provision	38
10.2	Rabat og provision pr. niveau	38
10.2.1	Preferred Customer	38
10.2.2	Assistant Supervisor	39
10.2.3	Supervisor	39
10.2.4	Assistant Manager	39
10.2.5	Manager, Recognized eller Unrecognized	39
10.3	Aktivitet	39
10.4	Rabat ved indkøb	40
10.5	Udbetaling af provision	40
10.5.1	Ved fejl	40
10.6	Lederskabsprovision	40
10.6.1	Lederskabsprovision udbetales som følger	40
10.6.2	Kvalificering	40
10.7	Gem-lederskabsprovision	41
10.7.1	Kvalificering	41
10.7.2	Gem-lederskabsprovision udbetales som følger:	41
10.7.3	Downline Managers i andre lande	42
11	Team	42
11.1	Teamansvar	42
11.1.1	Kundetilfredshedsgaranti	42
11.1.2	Fremkalde opsigelse/sponsorskifte	42
11.2	Kommunikation	42
11.2.1	Private/personlige oplysninger	42
11.3	Rekruttering	42
11.3.1	Registrering/rekrutteringsregler	42
11.3.2	Brud på rekrutteringsreglerne	43
11.4	Sponsorskifte	44
11.4.1	Sponsorskifte for Preferred Customer (6-månedersreglen)	44
11.5	Genregistrering	44
11.6	International sponsering	45
11.6.1	Procedure	45
11.6.2	Love og regler	45

11.6.3	Markedsniveau	45
11.6.4	Sponsor	45
11.6.5	Rekruttering	45
11.6.6	Team	45
11.6.7	Aktivitet	45
12	Relocation	46
13	Incentives	46
13.1	Forever2Drive (Earned Incentive)	46
13.1.1	Kvalifikationer	46
13.1.2	Belønningsniveauer	47
13.1.3	Udbetaling	47
13.1.4	Kvalificering til højere niveau	47
13.1.5	Genkvalificering	48
13.1.6	Registrering	48
13.2	Eagle Manager	48
13.2.1	Kvalificeringskrav	48
13.2.2	Kvalificering til Senior Manager og derover	48
13.2.3	New CC	49
13.2.4	Niveau ved kvalificeringens start	49
13.2.5	Virksomhedsområde	Fel! Bokmärket är inte definierat.
13.2.6	FBO bliver Manager efter kvalificeringsperiodens start	49
13.2.7	Belønning	49
13.3	Global Rally	49
13.3.1	Kvalificeringskrav og belønning	49
13.4	Chairman's Bonus	50
13.4.1	Definitioner	50
13.4.2	Generelle kvalificeringskrav	51
13.4.3	Chairman's Bonus Manager-niveaukrav	51
13.4.4	Chairman's Bonus Manager Niveau 1	52
13.4.5	Chairman's Bonus Manager Niveau 2	52
13.4.6	Chairman's Bonus Manager Niveau 3	53
13.4.7	Øvrigt	53
13.5	Chairman's Bonus – bonusfordeling	53
13.5.1	Beregning af bonus	53
13.5.2	Fordeling	54
13.6	Chairman's Bonus Global Rally Belønning	54
13.7	Global Leadership Team (GLT)	54
13.7.1	Global Retreat for Global Leadership Team (GLT)	54
13.8	Incentive-rejser	54
13.8.1	Forklaring til Invited Trip:	54
13.8.2	Forklaring til Earned Trip:	54
13.8.3	Generelle kvalificeringsregler	54
13.9	KEY Scandinavia	55
13.9.1	Kvalificeringskrav	55
13.9.2	KEY Scandinavia Platinum	55
13.10	FBO's erstatningspligt for rejser og hotelophold, betalt af Forever	55
13.10.1	Forhåndsaccept	55
13.10.2	Afbestilling, ombookning og ændring	55
13.10.3	Gæst ved afbestilling	56
13.10.4	Rejseforsikring	56
13.10.5	Afbestilling ved akut sygdom	56
13.10.6	Afbestilling uden gyldig grund	56
13.10.7	Udeblivelse	56
13.10.8	Kontrol af oplysninger	56
13.10.9	Se også de regler/afbestillingsregler, der gælder specifikt for den pågældende rejse.	56

1 Introduktion

1.1 Virksomheden

Forever Living Products Scandinavia AB (kaldet Forever) er en svensk virksomhed, hvis geografiske virksomhedsområde er Norge (herunder Svalbard), Danmark (herunder Grønland og Færøerne), Finland (herunder Ålandsøerne) og Sverige. Forever er et datterselskab af Forever Living Products International Inc., der sælger og distribuerer sundheds-, ernærings- og skønhedsrelaterede produkter. Forever sælger produkter til selvstændige forhandlere (kaldet Independent Forever Business Owner, FBO).

Forever har et rabat- og provisionssystem, der giver aktive FBOs rabatter baseret på deres egne indkøb og provision baseret på deres eget teams salg af produkter iht. de til enhver tid gældende regler for rabat- og provisionsplanen.

1.1.1 Lille økonomisk investering

Forever har ingen minimumsgrænse for køb, hvilket giver nye FBOs mulighed for at afprøve arbejdsmetoden uden stor økonomisk investering.

1.2 Konceptet

Forever har udviklet et forretningskoncept ("Konceptet"), der omfatter distribution af varer gennem selvstændige FBOs til slutkunder via direkte salg. Forever's forretning er baseret på Konceptet og forudsætter, at Konceptet anvendes ensartet af FBO. Konceptet omfatter uddannelse, forskellige former for incitamenter og et system til rekruttering af nye FBOs for at øge salget samt støtte til dem via fortsat uddannelse og yderligere incitamenter. Konceptet indeholder også en ikke-eksklusiv ret til, for FBO, at anvende Forever's varemærke, øvrige produktmærker, produktbilleder, beskrivelser og andet ophavsretligt beskyttet materiale og knowhow, forretningsstrategier, salgsteknikker, marketingmaterialer og adgang til en webbaseret butiksløsning.

2 Om Almene vilkår og regler

2.1 Præsentation

Disse Almene vilkår og regler (også kaldet "Aftale" og/eller "Forhandleraftale") regulerer Forever's og FBO's grundlæggende rettigheder og forpligtelser over for hinanden (afsnit 2, 3 og 8), forklarer terminologien og beskriver, hvordan Forever som organisation er struktureret og FBO's position inden for denne organisation (afsnit 4), beskriver, hvordan produktkøb foregår (afsnit 5) og hvilke regler FBO i denne forbindelse skal overholde (afsnit 6 og 7). Disse Almene vilkår og regler beskriver endvidere Forever's Markedsplan (afsnit 9), rabat- og provisionsplanen (afsnit 10) samt indeholder forskellige kontrolforanstaltninger vedrørende Team (afsnit 11), Relocation (afsnit 12) og Incentives (afsnit 13).

2.2 Ændringer

Forever forbeholder sig retten til at foretage ændringer i alle regler og policy. Ændringer skal meddeles FBO via e-mail eller hjemmeside senest tredive (30) dage, før de træder i kraft. FBO forpligter sig til at meddele Forever, hvis ændringen ikke accepteres senest ved udløbet af de 30 dage og er ellers bundet af ændringen. Hvis FBO ikke accepterer ændringen, har Forever ret til at opsige Aftalen med øjeblikkelig virkning.

3 Aftale

Denne Aftale vedrører aktiviteter i det land og geografiske område, hvor FBO er registreret.

3.1 Parter

3.1.1 Forever Living Products Scandinavia, filial af Forever Living Products Scandinavia AB, CVR-nr: 21397687

Herefter kaldet "Forever eller kontoret".

3.1.2 Selvstændige forhandlere, såkaldte Independent Forever Business Owner og medansøger forhandlere

Herefter kaldet "FBO" og "medansøger".

3.2 Aftaleperiode

Aftalen træder i kraft, når prospect har registreret alle nødvendige oplysninger i ansøgningen om at blive FBO på Forevers hjemmeside og i forbindelse hermed godkendt Aftalen og ethvert dokument, Aftalen refererer til. Aftalen er gældende indtil videre.

3.3 Forhandlerskab

3.3.1 Generelt om forhandlerskab

3.3.1.1 FBO er ikke ansat af Forever, men har iht. nærværende Aftale ret til at distribuere og sælge Forevers produkter som uafhængig forhandler og rekruttere nye FBOs, som nærmere beskrevet i § 3.4 og § 3.5.

3.3.1.2 En FBO skal gennemgå en vis uddannelse og opfylde de krav, der fremgår af denne Forhandlertaftale. Salg af Forevers produkter skal foregå i overensstemmelse med Forevers koncept, salgsstrategi og øvrige krav, der fremgår af denne Forhandlertaftale og Forevers øvrige anvisninger. FBO må kun sælge Forevers produkter til slutkunder og til andre FBOs.

3.3.1.3 FBO må i Aftalens løbetid og tolv (12) måneder herefter ikke være involveret i nogen handling, der betyder, at en anden FBO eller en Forever-kunde bliver sælger eller lignende i en anden Team/Network Marketing-virksomhed (se også Direkte Salgs Foreningen (DSF) etiske regler), eller at en anden FBO stopper som FBO. Ved overtrædelse af denne regel kan FBO blive opsagt.

3.3.1.4 FBO må ikke i Aftalens løbetid optræde i markedsføringsmaterialet til andre Team/Network Marketing-virksomheder.

3.3.1.5 FBO må ikke i Aftalens løbetid eller derefter forsøge at opbygge eller etablere en virksomhed, der ville kunne være til skade for andre FBOs, deres team eller Forever.

3.3.1.6 FBO må ikke tale nedsættende om andre FBOs på en måde, så det kan være til skade for disse, Forever, Forevers produkter/ydelser, markedsførings- og vederlagsplanen eller Forevers medarbejdere, andre FBOs eller tredjepart.

3.3.1.7 Et forhandlerskab må ikke deles af flere personer. Frem til foråret 2015 var det muligt for ægtefæller eller par, der var samboende at dele et forhandlerskab. Uanset det ovenfor anførte om, at et forhandlerskab ikke må deles, påvirker det ikke gyldigheden af delte forhandlerskaber, der er registreret hos Forever før foråret 2015. For mere information henvises der til § 11.3.2

- 3.3.1.8 I tilfælde af skilsmisse/bodeling kan den ene part i et delt forhandlerskab blive rekrutteret under sin første Sponsor med nyt ID-nummer og med samme Markedsplanniveau som tidligere, dog ikke højere end Manager. Det skal ske inden for ethundredeogfirs (180) dage efter besluttet deling. Hvis Markedsplanniveauet er Manager, bliver vedkommende Inherited Manager.
- 3.3.1.9 Anmodning om at fjerne et navn fra et forhandlerskab skal ske skriftligt til kontoret med begge de berørte parter underskrevet. Der foretages ingen ændring uden underskrifter.
- 3.3.1.10 FBO forpligter sig til at drive virksomhed på lovlig, etisk og moralsk vis, at indhente alle lovkrævede godkendelser, ikke at komme med overdrevne, vildledende eller falske påstande om produkterne og Forever eller Forevers rabat- og provisionsplan samt ikke at gøre noget, der kunne påvirke Forever eller nogen af Forevers FBOs negativt. FBO's virksomhed er reguleret af blandt andet følgende love og regler:
- Direkte Salgs Foreningen (DSF)s etiske regler
 - Lægemiddeloven
 - Fjernsalgsloven
 - Markedsføringsloven
 - Fødevareloven
 - GDPR

3.3.2 Meddelelser

- 3.3.2.1 Meddelelser anses for at være modtaget af FBO, så snart Forever har publiceret meddelelsen på sin hjemmeside, i andet af Forevers FBO-materiale eller pr. e-mail til en af FBO oplyst e-mailkonto.
- 3.3.2.2 Opsigelse skal ske skriftligt til Forever's adresse.
- 3.3.2.3 Navn- og adresseændring foretages direkte på hjemmesiden (foreverliving.com och foreverliving.dk) af FBO eller skriftligt på en særlig ændringsformular.

3.4 Rettigheder

3.4.1 Forever

- 3.4.1.1 Forever kan ophøre med at levere et produkt, hvis:
- a) Produktet ikke kan sælges i landet med rimelig fortjeneste for Forever.
 - b) Produktet ikke opfylder de krav, der stilles iht. gældende lovgivning.
 - c) Fortsat markedsføring af produktet ville skade Forever's omdømme.
 - d) Anden rimelig grund foreligger.

3.4.2 FBO

- 3.4.2.1 Forever giver hermed FBO en ikke-eksklusiv tilladelse til at markedsføre og sælge produkterne i det pågældende land, iht. de til enhver tid gældende vilkår. Tilladelsen omfatter kun de produkter, som FBO iht. denne Aftale har ret til at distribuere. Produkterne bestilles direkte hos Forever.
- 3.4.2.2 Forever giver FBO en ikke-eksklusiv tilladelse til at rekruttere/sponsere nye FBOs i de lande, hvor Forever er repræsenteret, iht. de til enhver tid gældende regler i det pågældende land.

- 3.4.2.3 Denne Aftale skaber intet andet retsforhold end en aftale om forhandling mellem Forever og FBO. Aftalen må derfor ikke betragtes som en agentaftale, kommissionsaftale, ansættelsesaftale eller lignende. FBO må gerne have flere opdragsgivere. Vær opmærksom på reglen om rekruttering til andre netværk §3.3.1.3.
- 3.4.2.4 FBO bestemmer selv omfanget af sin arbejdsindsats og sine arbejdstider. FBO må gerne ansætte medhjælpere.

3.5 Forpligtelser

3.5.1 Forever

- 3.5.1.1 Ved at underskrive denne Aftale forpligter Forever sig til at levere produkter til FBO samt at give og udbetale rabatter og provision iht. gældende vilkår. Forever kan ophøre med at levere produkter iht. § 3.4.1.1.
- 3.5.1.2 Hvis Forever ønsker at tilbyde en FBO retten til at markedsføre og sælge et nyt produkt eller tilbyde gunstigere salgsvilkår end tidligere, skal et tilsvarende tilbud gives til Forever's øvrige FBOs, der arbejder under lignende markedsforhold.
- 3.5.1.3 Det påligger udtrykkeligt Forever løbende at informere FBO om:
- a) Forever's prispolitik og salgsstrategi.
 - b) Forever's leveringskapacitet, hvis den forventes at falde til under, hvad Forever har lovet, eller hvad FBO af andre grunde måtte kunne forvente.

3.5.2 FBO

- 3.5.2.1 FBO skal købe og sælge produkterne i eget navn og for egen regning. FBO har ingen autoritet til at repræsentere Forever eller retsligt binde virksomheden. FBO må ikke foregive at være en ledende medarbejder, ansat, partner, delvis ejer eller ejer i Forever
- 3.5.2.2 FBO må ikke sælge Forever's produkter til videresalg til personer, der ikke er registrerede FBOs. FBO må kun sælge Forever's produkter til personligt sponsoreret FBOs og/eller til slutkunder. Se § 7.4.8.2 for yderligere information.
- 3.5.2.3 FBO accepterer, at Forever anvender selvfakturering. Forever forpligter sig dermed til at udstede et selvfaktureringsdokument for provisionskravet i FBO's navn. Selvfaktureringsdokumentet, dvs. vederlagsafregningen, nummereres løbende for hver FBO. Forever beholder originalen af selvfaktureringsdokumentet og sender en kopi til FBO. Selvfaktureringsdokumentet skal i enhver sammenhæng betragtes som en faktura udstedt af FBO med Forever som modtager.
- FBO anses for at have godkendt selvfaktureringsdokumentet som faktura, medmindre FBO gør indsigelse mod indholdet inden for syv (7) dage fra udstedelsesdatoen og iht. § 3.3.2 meddeler dette. FBO er ansvarlig for eventuel skade som følge af, at indsigelsen ikke indgives eller indgives for sent. FBO forpligter sig til at give relevante oplysninger og efterleve de til enhver tid gældende krav til selvfakturering. FBO er således bl.a. forpligtet til at opgive udgående moms i overensstemmelse med den af Forever udstedte faktura. Ansvar for, at fakturaerne er korrekte, ligger således altid hos FBO.
- 3.5.2.4 FBO skal, på opfordring af Forever og inden for rimelig tid, kunne indberette salg og lagerbeholdning pr. måned et (1) år tilbage i tiden.

- 3.5.2.5 FBO skal på brevpapir, fakturaer, markedsføringsmateriale, på internettet og i anden kontakt med tredjemand oplyse at være en "Independent Forever Business Owner".
- 3.5.2.6 FBO skal formidle realistiske forventninger ved rekruttering og ikke fremsætte overdrevne påstande om Forever eller belønningerne i Markedsplanen, hverken ved personlige møder eller via de sociale medier. Det omfatter ikke-tilladte påstande om indtjeningsmuligheder. Prognoser om indtjening er kun tilladt efter skriftlig godkendelse af Forever eller via information/præsentation fra Forever.
- 3.5.2.7 FBO har før rekruttering pligt til at tilbyde den pågældende muligheden for at deltage i en forretningspræsentation. Se § 11.3.2.3 for yderligere information.
- 3.5.2.8 FBO skal informere Forever om forhold, som Forever må antages at have interesse i at vide. FBO skal forsyne Forever med relevant dokumentation og bære de omkostninger, der måtte komme som følge af tiltag, som Forever måtte iværksætte vedrørende sådan information, og/eller de tiltag, som Forever måtte iværksætte som følge af, at FBO ikke har informeret Forever. FBO skal straks informere Forever, hvis:
- Der sker ændringer i det geografiske område, hvor FBO og/eller medansøger driver virksomhed.
 - Der sker ændringer i FBO's og/eller medansøgers bopæl eller skattemæssige status.
 - FBO og/eller medansøger erklæres konkurs.
 - FBO og/eller medansøger indleder akkordforhandlinger.
 - FBO og/eller medansøger går i betalingsstandsning.
 - FBO og/eller medansøger bevilges eller ansøger om gældssanering.
 - FBO og/eller medansøger udarbejder likvidationsregnskab
 - FBO og/eller medansøger på anden vis anses for at være insolvent.
 - Der opstår omstændigheder, der påvirker delt forhandlerskab, eksempelvis bodeling eller dødsfald som anført herunder i § 3.3.1.8 og § 3.3.1.9.
 - FBO og/eller medansøger er blevet bekendt med overtrædelse af Forever's varemærke.
- 3.5.2.9 FBO skal underrette Forever om alle reklamationer mod produkterne. FBO forpligter sig til nøje at følge op på alle reklamationer, så kunderne ikke kan sætte spørgsmålstegn ved den goodwill, Forever og produkterne har.
- 3.5.2.10 Hvis en FBO er i tvivl om eller har mistanke om, at der er begået en fejl vedrørende provisioner, aktiviteter, afgifter eller ændringer, skal FBO meddele Forever dette inden for tres (60) dage fra datoen for den påståede fejl eller pågældende hændelse. Forever er ikke ansvarlig for eventuelle fejl, udeladelser eller problemer, der ikke er rapporteret inden for tres (60) dage.
- 3.5.2.11 FBO opfordres til at gøre sig bekendt med og holde sig opdateret om informationerne i:
- Almene vilkår og regler (dette dokument)
 - Information pr. e-mail.
 - Forever's hjemmeside.
 - Øvrig litteratur og artikler, godkendt af Forever, der er tilgængelige hos Forever.
- 3.5.2.12 Når Forever har meddelt, at der findes opdateret information, er FBO ansvarlig for, at litteratur, der indeholder urigtige og forældede oplysninger, ikke længere anvendes.

3.6 Forhandleraftale for virksomheder

Når FBO og Forever indgår en forhandleraftale for virksomheder, bliver FBO's virksomhed part i denne Forhandleraftale.

3.6.1 Vilkår for virksomheder

De gældende regler for registrering af virksomheder er specificeret i "Min konto" på hjemmesiden (foreverliving.com).

3.7 Moms og beskatning

3.7.1 Momsregistrering

3.7.1.1 Til FBO, der er momsregistreret betaler Forever provision tillige med lovpligtig moms, hvis FBO har givet Forever besked om dette. FBO, der ikke er momsregistreret, modtager provision uden moms.

3.7.1.2 Hvis godkendelsen til momsregistrering opsiges eller ophører, forpligter FBO sig til straks at meddele Forever dette. Meddelelse om sådanne ændringer skal ske iht. § 3.5.2.7. Forever opfordrer den FBO, som driver en kommerciel virksomhed, at lade sig momsregistrere hos SKAT for merværdiafgift. Giv derefter besked til Forever.

3.7.1.3 Forever gør opmærksom på, at FBO, der driver erhvervmæssig virksomhed, er forpligtet til at lade sig momsregistrere hos SKAT.

3.7.1.4 Det påhviler FBO, der er bosiddende i udlandet, at betale eventuelle skyldige skatter i udlandet til rette myndighed.

3.7.2 Rabat

3.7.2.1 FBO modtager udbetaling af rabatter inkl. moms.

3.8 Omkostninger

Er en part iht. denne Aftale forpligtet til at træffe bestemte foranstaltninger, skal denne part, medmindre andet er angivet, bære omkostningerne ved en sådan handling.

3.9 Indkomsttab

FBO kan ikke kræve kompensation for indkomsttab fra Forever eller virksomhedens ansatte.

3.10 Overdragelse

3.10.1 Overdragelse af rettigheder og forpligtelser

3.10.1.1 Parterne må ikke overdrage deres rettigheder og forpligtelser under denne Aftale, undtagen i tilfælde af dødsfald eller bodeling. Det skal ske iht. de til enhver tid gældende vilkår i det pågældende land.

3.10.1.2 Uanset det i §3.10.1.1 anførte kan parterne skriftligt aftale overdragelse af rettigheder og forpligtelser ved at FBO, FBO's virksomhed og Forever indgår Forhandlertale for virksomheder.

3.10.2 Overdragelse af forhandlerskab i tilfælde af dødsfald

3.10.2.1 I tilfælde af dødsfald, hvor 2 (to) parter, der er gift eller samboende, er registreret som FBOs på samme ID nummer, overtager den længstlevende part forhandlerskabet alene.

- 3.10.2.2 Hvis overdragelse af den afdøde FBO's forhandlerskab sker via arv eller testamente, skal arvtager/arving være myndig (18 år) for selv at kunne drive forhandlerskabet videre. Såfremt arvtager/arving er mindreårig, skal dennes værge i stedet drive forhandlerskabet videre, indtil arvtager bliver myndig. Værgen skal indhente overformynderens samtykke til at drive forhandlerskabet videre og opfylde de krav, der stilles til FBO i Aftalen.
- 3.10.2.3 Arvtager/arving eller værge skal indsende udfyldt blanket og med sin underskrift bekræfte sin indtrædelse i Forhandleraftalen. Se blanketter på hjemmesiden (foreverliving.com) under "Værktøjer/Blanketter".
- 3.10.2.4 Værgen bevarer sin status som FBO, så længe aftalen om forhandlerskab opfyldes, og indtil den mindreårige er blevet myndig.
- 3.10.2.5 Værgen har ansvaret for alle handlinger og skal sørge for, hvad angår handlinger, der vedrører forhandlerskabets udøvelse, at Aftalen om forhandlerskab overholdes. Overtrædelse af denne Aftale kan medføre, at Forhandleraftalen opsiges.
- 3.10.2.6 Når en person via arv eller testamente modtager et forhandlerskab, kan niveauet ikke være højere end Manager. Forhandlerskab på lavere niveau end Manager arves på det pågældende niveau. Provision udbetales på samme niveau og med de samme krav, der gælder for afdøde, dog kan arving/arvtager ikke overtage højere niveau end Manager.
- 3.10.2.7 Alle FBO's Sponsored Managers klassificeres som Inherited Managers, og niveauer over Manager nås i takt med, at disse kvalificerer sig som Sponsored Managers, eller at nye Sponsored Managers skabes i teamet.
- 3.10.2.8 Personer, der via arv eller testamente overtager et forhandlerskab, er fritaget fra kravet om at være aktive de 3 (tre) første måneder efter, at Forever har fået besked om dødsfaldet.
- 3.10.3 Overdragelse af forhandlerskab i tilfælde af bodeling**
- 3.10.3.1 Under skilsmisse/bodeling fortsætter Forever udbetalingerne til den bankkonto, der er oplyst af den FBO, der har underskrevet Aftalen som FBO, og ikke til medansøger, på samme måde, som før skilsmisse/bodeling blev indledt.
- 3.10.3.2 FBO og medansøger, eller domstolen, beslutter i fællesskab, hvem af ægtefællerne, der skal overtage et eksisterende forhandlerskab.
- 3.10.3.3 Den part, der ikke overtager det eksisterende forhandlerskab, kan vælge at registrere sit eget forhandlerskab på samme niveau, dog ikke højere end Manager. Denne part skal vælge samme sponsor som før bodelingen. Partens forhandlerskab skal behandles som Inherited (arvet), indtil genkvalificering er sket.
- 3.10.3.4 Beslutning iht. § 3.10.3.2 skal meddeles Forever skriftligt på særlig formular. Den skal være underskrevet af begge parter og indeholde en besked om, at den ene part har frasagt sig sit forhandlerskab, og at alle FBOs, der er sponseret af det delte forhandlerskab, skal overgå til den tilbageværende parts downline. Forhandlerskabet betragtes som overført til den tilbageværende FBO alene, og han/hun er herefter berettiget til alle rabatter, provisioner og andre udmærkelser, der tilkommer FBO.

3.11 Sanktioner som følge af brud på de Almene vilkår og regler samt policy

3.11.1 Irettesættelse og advarsel

Hvis FBO bryder Aftalen, dokumenter, som Aftalen refererer til, eller andre af Forevers regler og policy, kan FBO få en irrettesættelse og en gennemgang af gældende procedurer. Hvis FBO bryder den samme regel igen, kan FBO få en advarsel. Hvis FBO får advarsel nummer to (2), kan det medføre suspension iht. § 3.11.2 eller fradrag iht. § 3.11.3. Får FBO flere end to (2) advarsler, har Forever ret til straks at opsige Aftalen mellem Forever og FBO.

3.11.2 Suspension

Ved brud på eller mistanke om brud på denne Aftale eller andre love og regler har Forever ret til midlertidigt, i en kortere eller længere periode, at suspendere FBO fra hjemmesiden, køb af produkter og andre af Forevers markedsføringskanaler eller fordele.

3.11.3 Fradrag i udbetaling

Ved brud på denne Aftale har Forever ret til at foretage fradrag i udbetalingen af rabat eller provision til FBO.

3.11.4 Incentives og andre vederlag

Ved brud på denne Aftale har Forever ret til at regulere eller tilbagetrække CC, kvalificeringer eller andre belønninger/vederlag.

3.11.5 Opsigelse

Alvorlige krænkelse af de Almene vilkår og regler samt Forevers politikker medfører øjeblikkelig opsigelse af Aftalen.

3.11.6 Ophævelse af Aftalen på grund af aftalebrud og insolvens

3.11.6.1 Hvor ingen anden opsigelsesgrund er specifikt beskrevet i denne Aftale, har parterne ret til at opsige Aftalen med øjeblikkelig virkning ved væsentlig misligholdelse fra modpartens side eller ved gentagen misligholdelse.

3.11.6.2 Endvidere skal samme ret til opsigelse foreligge, hvis FBO eller medansøger begæres konkurs, går i betalingsstandsning, indleder akkordforhandlinger, bevilges eller ansøger om gældssanering, udarbejder likvidationsregnskab eller på anden vis anses for at være insolvent.

3.11.6.3 Opsigelse skal ske inden for rimelig tid for at opsigelsesgrunden kan påberåbes. I andre tilfælde end de i § 3.11.6.1 og § 3.11.6.2 angivne, skal parten, før opsigelse og justering kan ske, opfordre modparten til at gennemføre korrigerende handlinger inden for tredive (30) dage.

3.11.6.4 Opfordring til korrigerende handlinger behøver ikke ske, hvis overtrædelsen er af en sådan karakter, at den umuliggør et fortsat tillidsfuldt samarbejde mellem parterne. I så fald kan Aftalen opsiges med øjeblikkelig virkning.

3.12 Aftaleophør

Ved aftaleophør ophører Aftalen samtidigt med at være gældende i alle lande, hvor FBO er registreret som FBO.

3.12.1 Opsigelse

FBO har ret til, når som helst, at opsige Aftalen. En sådan opsigelse skal foregå skriftligt på Forevers egen opsigelsesblanket, og opsigelsesperioden regnes fra det tidspunkt, hvor Forever har modtaget og behandlet opsigelsen og returnerede produkter. Hvis FBO vælger at opsige Aftalen, betragtes Aftalen i sin helhed som opsagt.

3.12.1.1 Forever har ret til, når som helst, at opsige Aftalen med rimeligt varsel, der dog ikke må overstige tre (3) måneder. Forever kan vælge at opsige Aftalen i sin helhed med FBO og medansøger, eller kun i forhold til enten FBO eller medansøger.

3.12.1.2 Ved opsigelse har FBO ret til at returnere produkter iht. § 5.3.1.

3.12.2 Andre typer aftaleophør

3.12.2.1 Foruden det, der er fastlagt i denne Aftale, har Forever iht. det nedenfor anførte ret til at opsiges Aftalen med øjeblikkelig virkning, hvis en af følgende hændelser indtræffer:

- FBO giver urigtige oplysninger om anvendelsesområde eller virkning af Forever's produkter.
- FBO giver urigtige oplysninger om, hvor meget en person kan tjene som FBO hos Forever.
- FBO deltager eller medvirker i en handling (direkte eller indirekte), der skader Forever's forretning eller bringer Forever eller virksomhedens markeds-, rabat- eller provisionsplan i miskredit.
- FBO overtræder vilkårene i Forever's Kundeklub.

3.12.2.2 Opsigelse kan også ske med øjeblikkelig virkning, hvis Forever har begrundet mistanke om, at FBO i sin virksomhed ikke arbejder lovligt, etisk eller moralsk korrekt, og hvis FBO efter anmodning om korrigerende handlinger ikke formår at overbevise Forever om det modsatte.

3.12.2.3 Hvis FBO og evt. medansøger driver virksomhed gennem et selskab, og FBO eller evt. medansøger beslutter helt eller delvist at overdrage aktier eller andele af selskabet eller overfører FBO's eller evt. medansøgende FBO's aktier eller andele i selskabet helt eller delvist til en anden i forbindelse med bodeling, konkurs, dødsfald eller andet, ophører denne Aftale straks med at være gældende, medmindre Forever skriftligt giver tilladelse til, at Aftalen kan fortsætte.

3.12.3 Konsekvenser af aftaleophør

3.12.3.1 Ved aftaleophør mister FBO alle privilegier og aftalemæssige rettigheder samt retten til at distribuere Forever's produkter. Aftaleophør betyder også, at retten til at optjene og modtage rabat og provision bortfalder.

3.12.3.2 Ved aftaleophør mister FBO alle rettigheder til sit nuværende niveau i markedsplanen og til alle eksisterende downlines på tidspunktet for Aftalens ophør. Dette gælder alle Forever-virksomheder, også i andre lande.

3.12.3.3 Ved aftaleophør flyttes FBO's team til nærmeste upline. En Sponsored Recognized Manager, der frivilligt opsiges sit FBO-forhandlerskab, vil fortsat blive medregnet i vedkommendes tidligere Sponsors Manager Pin Level.

3.12.3.4 Når Aftalen er ophørt kan FBO efter tolv (12) måneder ansøge om genregistrering iht. de til enhver tid gældende regler i det pågældende land.

3.12.3.5 Ved aftaleophør kan FBO aftale tilbagekøb af salgbare Produkter med Forever. FBO, der er blevet opsagt af Forever, har ret til at anmode Forever om at tilbagekøbe hans/hendes salgbare Produkter iht. de til enhver tid gældende tilbagekøbsregler i det pågældende land. De produkter, som skal returneres skal være kontoret i hænde i så god tid, at kontoret kan nå at behandle tilbagekøbet inden for 12 måneder. Forever er dog ikke forpligtet til at tilbagekøbe Produkter, hvis FBO efter Forever's vurdering har foretaget Masseopkøb i strid med § 5.2.4, eller hvis Forever har opsagt Aftalen iht. § 3.12.2.

3.12.4 Forpligtelser ved aftaleophør

- 3.12.4.1 Hvis Forever opsiger Aftalen, skal FBO på opfordring af Forever tilbagebetale, returnere eller kompensere Forever for rabat og provision, der er udbetalt efter datoen for de handlinger, der førte til opsigelse. Rabat og provision, der er mistet som følge af en sådan opsigelse, overgår til den første FBO i upline, der ikke har krænket aftalebestemmelserne.

4 Definitioner

4.1 Forretningspræsentation

Præsentation af branchen, virksomheden, produkterne og forretningsmuligheden. Se også § 11.3.2.3 for videopræsentation.

4.2 Bonus, Rabat og provision

4.2.1 Personlig rabat

Rabat på egne indkøb.

4.2.2 Preferred Customer-pris

Den salgspris, Preferred Customers betaler for produkterne.

4.2.3 Preferred Customer- provision

25 % af vejledende udsalgspris på køb foretaget af Preferred Customers, der udbetales til FBO, indtil Preferred Customer har købt en Start Your Journey Combo Pak eller produkter svarende til 2 CC i en eller to på hinanden følgende kalendermåneder.

4.2.4 Niveauprovision

Provision på egen Non-Manager-teams indkøb.

4.2.5 Lederskabsprovision

Provision på indkøb foretaget af downline-Managers' team. Udbetales til lederskabsprovisionskvalificerede Managers. For mere information om dette henvises der til § 10.6.2.3.

4.3 Case Credits (CC)

Produkternes interne værdi. Værdien anvendes til at beregne den månedlige omsætning og kvalificeringen af niveau iht. Markedsplanen og til Incentives.

4.3.1 Personlige CC

CC genereret gennem personlige indkøb.

4.3.2 Preferred Customer-CC

CC genereret gennem personlige indkøb foretaget af firstlines i hjemlandet, se § 4.7 mens de har niveauet Preferred Customer.

4.3.3 Aktivitets-CC

En kombination af Personlige CC og Preferred Customer-CC.

4.3.4 New CC (nye CC)

Personlig og Non-Manager CC genereret fra det godkendte salg af den Recognized Manager personligt sponsorerede firstlines FBO/PC sponsoreret efter at han/hun kvalificerede sig som en Recognized Manager. NY CC vil akkumulere i de næste 12 måneder (inklusive den måned, hvor FBO'en/PC'en blev sponsoreret), eller indtil FBO'en/PC'en når Manager-niveau.

Eksempel: Anna er Manager. Anna rekrutterer Bengt den 21. februar. Bengts CC og CC fra dem, Bengt rekrutterer, tæller som Annas New CC fra og med februar til og med januar året efter eller til den dag, Bengt bliver Manager.

4.3.5 Non-Manager-CC

Personlige CC genereret gennem indkøb foretaget af firstline (og deres downline), der ikke har opnået niveauet Manager.

4.3.6 Pass-Thru-CC

Personlige CC'er genereret af køb foretaget af -Non-Manager, der passerer gennem en inaktiv Manager til første aktive Upline Manager. Disse CC tæller ikke med som Non-Manager CC for den pågældende aktive Manager, men tæller med i hans/hendes Total CC.

4.3.7 Total-CC

Summen af alle CC, FBO bliver krediteret.

4.3.7.1 Total-CC er baseret på personlige CC, Non-Manager-CC og

- a) 40 % af 1. Generations-Managers-CC,
- b) 20 % af 2. Generations-Managers-CC
- c) 10 % af 3. Generations-Managers-CC

4.4 Direkte salg

Salg, der altid sker et andet sted, end i en butik. Det foregår på kundens vilkår. Kunden bestemmer, hvor forretnings samtalen skal finde sted. Direkte salg sker normalt ved, at produktet beskrives og demonstreres af sælgere, kaldet direkte sælgere. (Læs mere på Direkte Salgs Foreningen (DSF) s hjemmeside).

4.5 Earned Trip

En rejse, FBO kan kvalificere sig til. Se detaljeret forklaring i § 13.8.2. FBO beskatter alt i sin egen virksomhed, og medfølgende kan ikke anses som fradragsberettigede i FBOs virksomhed. FBO og medfølgende er selv ansvarlige for alle skattemæssige konsekvenser

4.6 FBO (Forever Business Owner)

En person, der efter at have købt en Start Your Journey Combo Pak eller produkter svarende til 2 CC i en eller to på hinanden følgende kalendermåneder, bliver Assistant Supervisor, der er første trin i Forever's Markedsplan.

4.6.1 Aktiv FBO

En FBO, der har opnået fire (4) aktivitets-CC (hvoraf mindst én (1) skal være personlig-CC) i en (1) kalendermåned.

4.6.2 Lederskabsprovisionskvalificeret Manager

Recognized Manager, der har opnået kvalificeringskravene til Lederskabsprovision i en bestemt kalendermåned. For yderligere information se § 10.6.2.3.

4.7 Hjemland

Det virksomhedsområde, FBO oplyser at være bosiddende i.

4.8 Invited Trip

En rejse, virksomheden inviterer FBO på, uden kvalificering. Se detaljeret forklaring i § 13.8.1. FBO beskatter alt i sin egen virksomhed, og medfølgende kan ikke anses som fradragsberettigede i FBOs virksomhed. FBO og medfølgende er selv ansvarlige for alle skattemæssige konsekvenser

4.9 Kunde (slutkunde)

En person, der køber varer af en Independent Forever Business Owner.

4.10 Forever's Kundeklub (kundeplejeprogram)

En webbaseret kundeklub med separat aftale mellem FBO og Forever, hvor FBO har mulighed for at registrere sine kunder.

4.11 Markedsplan

Markedsplanen er Forever's karrierestige. FBO's niveau i Markedsplanen styrer, hvilke(n) rabat, provision og fordele FBO er berettiget til. Markedsplanen beskrives mere indgående i afsnit 9.

4.12 Masseopkøb

En metode, hvor der foretages strategiske indkøb med det formål at maksimere vederlag, provision eller kvalificering, selv om FBO ikke har nogen reel efterspørgsel på de indkøbte produkter. Ordreafgivelse bør ikke foretages eller opmuntres til, før 75 % af tidligere køb er forbrugt. Masseopkøb og opfordring til masseopkøb kan være opsigelsesgrund. Masseopkøb kan medføre tab af rabat, provision og nye kvalifikationer til motivations- og overskudsdelingsprogrammer. Masseopkøb og opmuntring til masseopkøb er strengt forbudt.

4.13 Medicinske påstande og sundhedsanprisninger

Medicinske påstande vil sige, at man hævder, at produkterne er beregnet til at behandle, symptomlindre eller forebygge sygdomme eller påvirke kroppens normale funktioner. Et sundhedsargument er en påstand på etiketter, reklamer eller andet markedsføringsmateriale om, at der kan opnås sundhedsmæssige fordele ved at indtage en bestemt type madvarer.

4.14 Policy

Generelt begreb for Forever's forskellige regler, procedurer og fortolkninger af denne Aftale.

4.15 Preferred Customer

Person, der er rekrutteret ved at købe produkter med 5 % rabat på vejl. Retailpris, men som ikke ønsker at blive Forever Business Owner (FBO) og være en del af Markedsplanen. Vedkommende betragtes som slutkunde og kan kun købe produkter til privat brug. En Preferred Customer må ikke sælge Forever's produkter eller hjælpe andre til at sælge produkter. Selv om vedkommende får tildelt et ID-nummer, må en Preferred Customer ikke modtage kompensation af nogen art, medmindre vedkommende bliver FBO. En Preferred Customer, der har købt en Start Your Journey Pak, Start Your Personal Use Pak eller andre produkter svarende til 2 CC inden for to på hinanden følgende kalendermåneder, får 30 % rabat på fremtidige køb og kan vælge at blive FBO, sælge produkter, modtage provision og opnå andre fordele i Markedsplanen.

4.16 Pris

4.16.1 Retail-pris (Suggested Retail Price)

Anbefalet salgspris, hvorfra rabat og provision beregnes.

4.17 Produkter

Forever's produkter med CC-værdi.

4.18 Prospect

En kommende Preferred Customer/FBO, der er på vej til at blive sponsoreret.

4.19 Team/organisation

4.19.1 Eget team/Egen organisation

Gruppe af alle FBO's downlines.

4.19.2 Rekruttere/sponsere

Optagelse af ny FBO.

4.19.3 Sponsor

En FBO, der personligt rekrutterer en anden FBO, se § 4.18.5.

4.19.4 Manager

En FBO, der har opnået niveauet Manager eller derover i Markedsplanen.

4.19.4.1 Upline Manager

En upline-FBO med niveauet Manager eller derover.

4.19.4.2 Downline-Manager

En downline på Manager-niveau eller derover.

4.19.4.3 Recognized Manager

Se § 9.1.5.

4.19.4.4 Unrecognized Manager

Se § 9.1.6.

4.19.4.5 Inherited Manager (Arvet Manager)

Se § 9.1.15.

4.19.4.6 Sponsored Manager

Se § 9.1.17.

4.19.4.7 Transferred Manager

Se § 9.1.16.

4.19.4.8 Gem Manager (Ædelstensmanager)

Gem Manager er en samlebetegnelse for de øverste sex (6) positioner i Markedsplanen. Se Manager-niveauer i § 9.1 samt niveauet Sapphire Manager og derover.

4.19.5 Upline

Den FBO/Sponsor, der har rekrutteret FBO, dennes Sponsor osv. (se figuren nedenfor).



A er sponsor for B,
B er sponsor for C,
og C er sponsor for D.

A, B og C er alle uplines til D.
Og B, C og D er downlines til A.

4.19.6 Downline

Personligt rekrutterede Preferred Customer/FBOs og personer, de igen har rekrutteret (se figuren ovenfor).

4.19.7 Firstline (personligt sponseret FBO)

En eller flere downlines, som FBO personligt har rekrutteret eller arvet.

4.19.8 Non-Manager-gruppe (åben-gruppe)

Gruppe af downlines, der endnu ikke har opnået niveauet Manager.

4.19.9 Sponsorskifte

FBO, der tidligere har haft en anden Sponsor, men som efter inaktivitet har valgt at skifte upline.

4.20 Team Marketing/Network Marketing/Multi-Level-Marketing (MLM)

Der er mange ord, der beskriver den måde, Forever har valgt til distribution af produkter. Princippet bygger på, at virksomheden, i stedet for dyre omkostninger til butikker, ansatte og markedsføring, tilbyder selvstændige forhandlere muligheden for at starte egen virksomhed og sælge produkter. Den selvstændige forhandler har også mulighed for at skabe et team af forhandlere ved at rekruttere andre selvstændige forhandlere. Virksomheden betaler derefter vederlag/provision på de produkter, der sælges i teamet.

4.21 Varemærket Forever

Virksomhedens symbol, Forever Living Products, "Forever", Forever's logo og registrerede produkter.

4.22 Virksomhedsområde

Det eller de lande, der tilhører samme Forever-kontor. F.eks. består Skandinavien af landene Danmark, Finland, Norge og Sverige.

4.23 Waiver

Oplysninger om FBO's aktivitet og lederskabsprovisionskvalificering i virksomhedsområdet sendes (via en waiver) fra Managers virksomhedsområde til andre virksomhedsområder. Det sker for at udelukke krav om dobbeltkvalificering for at få udbetalt Niveau- og Lederskabsprovision i andre lande.

4.23.1 Aktivitets-waiver

En FBO, der er aktiv i sit hjemland får en Aktivitets-waiver til alle andre virksomhedsområder den følgende måned.

4.23.2 Lederskabsprovisions-waiver

En Recognized Manager, der er aktiv (eller har en Aktivitets-waiver) og opfylder kravene til Lederskabsprovision inden for et virksomhedsområde (andet end hjemlandet) får en Lederskabsprovisions-waiver til alle andre virksomhedsområder den følgende måned.

4.24 36-månedersreglen

- En FBO, der ikke har foretaget et køb i 36 på hinanden følgende kalendermåneder bliver automatisk arkiveret. Eventuelle downlines tilfalder vedkommendes nærmeste upline. En arkiveret FBO beholder sit niveau (rabatniveau) i Markedsplanen.
- Hvis den pågældende FBO er Sponsored Recognized Manager og har 1st Generation Recognized Managers i sit team, vil disse Managers blive klassificeret som Inherited Managers hos den nye Sponsor.

5 Produktkøb

5.1 Levering

Preferred Customer/FBO forpligter sig til at betale omkostninger i forbindelse med levering iht. de regler, der er fastlagt af Forever.

5.2 Bestilling og betaling

Hvad angår bestilling, betaling og levering af produkterne, gælder de til enhver tid gældende og af Forever fastlagte regler vedrørende betaling, pris, levering og volumen.

5.2.1 Produktkøb

Medmindre Forever oplyser andet, kan bestilling foretages via Forever's hjemmeside (foreverliving.com).

5.2.2 Forudbetaling

Preferred Customer/FBO forudbetaler alle ordrer, inkl. skatter, afgifter og fragt, før levering. Betalingspligten foreligger, selv om betaling ikke er sket før levering, uanset årsagen hertil.

5.2.2.1 Betaling foretages ved ordreafgivelse via direkte betaling/kortbetaling. Hvis dette ikke sker, annulleres ordren automatisk.

5.2.2.2 Betaling for ordrer skal være Forever i hænde iht. reglerne ved den til enhver tid gældende månedsafslutning for at danne grundlag for beregningen af rabat og provision for den pågældende måned.

5.2.3 Ordremodtagelse

Alle ordrer skal kontrolleres af FBO ved ordremodtagelse, og eventuelle instruktioner om de leverede produkter skal følges.

5.2.4 Masseopkøb

Masseopkøb er strengt forbudt og kan medføre tab af rabat, provision og nye kvalifikationer til Incentives. Masseopkøb kan desuden være opsigelsesgrund. Se også § 4.12.

5.2.5 Køb i andet navn

Preferred Customer/FBO må ikke købe produkter i noget andet navn eller under andet ID-nummer end sit eget.

5.3 Tilbagekøb

5.3.1 Returnering ved opsigelse

5.3.1.1 Ved aftaleophør har FBO ret til at anmode Forever om at tilbagekøbe hans/hendes salgbare produkter. Ved tilbagekøb refunderer Forever varens indkøbspris fratrukket den rabat og prov. provision, der måtte være udbetalt, og med et fradrag på 10 % af indkøbsprisen til administrative omkostninger. Øvrige udgifter, f.eks. fragtomkostninger, refunderes ikke.

5.3.1.2 Salgbare produkter (se blanket til "opsigelse af forhandlerskab") er produkter med CC-værdi, der er købt direkte hos Forever inden for de seneste tolv (12) måneder.

5.3.1.3 Produkter, der returneres ved opsigelse, skal være Forever i hænde inden for tolv (12) måneder fra købsdatoen.

5.3.1.4 Hvis en Preferred Customer eller FBO ved aftaleophør returnerer en produktboks, hvor et eller flere produkter mangler, refunderes de enkelte produkter til Preferred Customer eller FBO. Fradraget hos upline beregnes dog, som om hele Combo pakken er blevet returneret, både hvad angår CC- og provisionfradrag. Se også § 5.3.1.1.

- 5.3.1.5 Forever er dog ikke forpligtet til at tilbagekøbe produkter, hvis FBO efter Forever's vurdering har foretaget masseopkøb i strid med pkt. 5.2.4, eller hvis Forever har opsagt Forhandleraftalen i henhold til § 3.12.2.
- 5.3.2 Returnering ved fortrydelsesret**
FBO har en periode på fjorten (14) dage til at fortryde sin aftale med Forever uden at oplyse årsagen. FBO skal skriftligt (ved hjælp af opsigelses- og fortrydelsesblanketterne) informere kontoret om sin beslutning om at fortryde aftalen. Når Forever har modtaget beslutningen og den komplette returløbsleverance fra FBO (alle produkter skal være ubrugte og i salgbar stand sammen med markedsføringsmaterialet), refunderer Forever det fulde beløb, der er betalt af FBO. Hvis FBO gør brug af fortrydelsesretten, opsiges FBO's aftale. FBO er velkommen til at ansøge igen iht. § 3.12.3.4 eller alternativt købe produkter fra en anden FBO, i så fald som kunde.
- 5.3.3 Konsekvenser (Markedsplan, Incentives, provision osv.)**
- 5.3.3.1** Ved aftaleophør forbeholder Forever sig retten til at kræve al udbetaling af rabat, provision og andre vederlag samt refundering af returnerede produkter tilbage fra FBO og hele dennes berørte upline, samt reducere CC vedrørende returnerede produkter. Afregningen af CC kan medføre tab af det opnåede niveau i Markedsplanen eller anden kvalificering for upline.
- 5.3.3.2 Ved returnering af produkter, der indgår i en af Forever's bokse, bliver uplines CC reduceret med hele boksens værdi. Det gælder uanset, om samtlige produkter returneres eller ej.
- 5.3.4 Profilmateriale og tryksager**
Ved ændringer i profilmateriale og tryksager tager Forever ikke allerede trykt materiale retur, medmindre andet er besluttet i Forever's ledelse. Profilmateriale vil ikke blive refunderet ved opsigelsen.

6 Garanti og forsikring

6.1 Kundetilfredshedsgaranti

Se § 5.3.2.

6.1.1 Kunde/Preferred Customer

- 6.1.1.1 Forever tilbyder via FBO en halvfems (90)-dages kundetilfredshedsgaranti på de produkter, slutkunden har købt af FBO eller som Preferred Customer. Garantien giver slutkunder, der ikke er tilfredse med et produkt, ret til at returnere produktet til FBO. Preferred Customer returnerer til Forever-kontoret. Returretten gælder også, selv om slutkunden/ Preferred Customer helt eller delvist har brugt produktet. FBO forpligter sig til at tage det returnerede produkt retur, forudsat at anmodningen om returnering er FBO i hænde inden udløbet af kundetilfredshedsgarantien. Slutkunden skal desuden fremvise kvittering på købet sammen med de helt eller delvist brugte produkter. FBO skal, forudsat at slutkunden opfylder ovennævnte krav, refundere hele købsprisen for det pågældende produkt, når slutkunden returnerer det til FBO. Kundetilfredshedsgarantien løber fra den dato, hvor slutkunden/ Preferred Customer har modtaget produktet.
- 6.1.1.2 Ved et defekt produkt gælder reglerne i det pågældende land. Se information fra Forbrugerstyrelsen www.forbrug.dk

- 6.1.1.3 Preferred Customer er berettiget til, uden grund, at returnere købte produkter og gøre brug af tilfredshedsgarantien. Forever tilbagebetaler efterfølgende hele beløbet til PC. Forever forbeholder sig retten til at kræve eventuelle vederlag, der måtte være udbetalt til sponsor/upline, tilbagebetalt for de produkter, PC returnerer.
- 6.1.1.4 For en kunde, der bliver FBO, gælder returretten iht. § 3.12.3.5 ikke for produkter, der er købt til privat brug. Det gælder, uanset om produkterne er købt før eller efter, at forhandlerskabet er registreret.
- 6.1.2 FBO/Preferred Customer**
- 6.1.2.1 FBO har ret til godtgørelse fra Forever for slutkunders brug af kundetilfredshedsgarantien. FBO/ Preferred Customer skal tilbagelevere de af slutkunder returnerede produkter til Forever iht. Forever til enhver tid gældende regler for tilbagelevering. FBO har, forudsat at returretten er anvendt korrekt af FBO, ret til at få tilsendt tilsvarende produkt som erstatning fra Forever. Varer, der er købt fra Forever for mere end 180 dage siden, er ikke omfattet.
- 6.1.3 Konsekvenser af misbrug af kundetilfredshedsgarantien**
- 6.1.3.1 Hvis FBO ikke opfylder sine forpligtelser iht. § 6.1.1.3, har slutkunden ret til at henvende sig direkte til Forever og påberåbe sig returretten. Forudsat at slutkunden kan fremvise kvittering for købet og returnerer produkt og emballage til Forever inden for maks. halvfems (90) dage, refunderer Forever købsprisen for produktet til slutkunden.
- 6.1.3.2 Hvis Forever iht. § 6.1.3.1 har måttet refundere slutkunden, har Forever ret til at foretage fradrag i udbetalingen af rabat eller provision til FBO med et beløb svarende til det, der er tilbagebetalt til slutkunden. FBO accepterer, at Forever foretager fradrag i denne rækkefølge: FBO, FBO's sponsor eller en Manager i FBO's upline. Alle anførte kan blive forpligtede til at tilbagebetale provision, der kan henføres til det tilbagebetalte beløb.
- 6.1.3.3 Hvis returretten efter Forever's vurdering misbruges af FBO, forbeholder Forever sig retten til at opsiges Forhandleraftalen med øjeblikkelig virkning.

6.2 Produkter

6.2.1 Ansvar

- 6.2.1.1 Forever Living Products International Inc. har tegnet en produktansvarsforsikring, der sikrer Forever og FBO i tilfælde af eventuelle fejl i produkter, der er nået ud til kunderne og har forårsaget sygdom eller andre uheldige reaktioner ved korrekt indtag eller brug.
- 6.2.1.2 Såfremt FBO får oplysninger om bivirkninger fra slutkunden, anbefales det, at FBO kontakter Support for at få tilsendt en bivirkningsrapport.
- 6.2.1.3 Forever garanterer, at alle produkter, der sælges, overholder gældende bestemmelser.
- 6.2.1.4 Forever er ansvarlig for direkte skader, forårsaget af produkterne på FBO eller tredjemand (produktsskade) ved korrekt anvendelse af produkterne, som ufravigelig lov foreskriver.
- 6.2.1.5 Forever er ikke ansvarlig for skader, der forvoldes af FBO.

6.2.2 Defekte produkter

Forever yder fuld bytteret på defekte produkter iht. gældende lovgivning.

7 Markedsføring og salg

7.1 Varemærke

7.1.1 Anvendelse af varemærke

- 7.1.1.1 Forever's produkter og forretningsmulighed må kun markedsføres under varemærket Forever Living Products, der er ejet af virksomheden med samme navn. FBO's personnavn, registrerede virksomhed eller andre konceptnavne må kun anvendes til at markedsføre den pågældende FBO og/eller teamet samt ved rekruttering af nye FBOs som angivet i denne Aftale.
- 7.1.1.2 Forever garanterer, iht. de til enhver tid gældende regler i det pågældende land, at alle varemærker, der anvendes i forbindelse med denne Aftale, nyder tilstrækkelig retsbeskyttelse. Ved mangler i denne henseende forpligter Forever sig til at yde FBO erstatning for direkte skader, denne måtte lide som følge af, at produkterne markedsføres under Forever's varemærker.
- 7.1.1.3 Den ret, FBO via denne Aftale har til anvendelse af Forever's varemærker, gælder kun til det formål og i det omfang, der er beskrevet ovenfor. FBO har ingen anden ret til Forever's varemærker. FBO's ret til at anvende Forever's varemærker som beskrevet i dette punkt er begrænset til Aftalens gyldighedsperiode.
- 7.1.1.4 Se også definitioner i § 4.20.

7.2 Markedsføring

7.2.1 Generelle regler

- 7.2.1.1 Forever og FBO skal overholde de gældende vilkår og regler for god markedsføringsetik, der er fastlagt af det pågældende lands Direkte Salgs Forening (DSF), alternativt Direct Sales Association (DSA) i de lande, hvor Forever Scandinavia ikke er medlem. De er tilgængelige på de respektive landes direkte salgsforeningers hjemmesider og på www.dsa.org. Markedsføringsloven og Forbrugerombudsmandens vejledning er tilgængelige på www.forbrugerombudsmanden.dk.
- 7.2.1.2 Markedsføring skal være velegnet til at fremme og styrke produkternes omdømme.
- 7.2.1.3 Bevidst, udvendig eksponering, eksempelvis med skilte eller udstillingsvinduer, må ikke ske med Forever's produkter eller varemærke. Undtagelser er messer af midlertidig karakter og private hjem.
- 7.2.1.4 FBO må ikke sælge eller medvirke til, at Forever's varer eller litteratur sælges eller udstilles i helsekostbutikker, apoteker, kiosker, grossist- og detailhandler eller på andet offentligt eller fast salgssted.
- 7.2.1.5 Forever forbeholder sig retten til, inden for rammerne af FBO's selvstændige ret til at markedsføre produkterne, at anviser FBO bestemte markedsføringsmaterialer eller foreskrive, at bestemte markedsføringstiltag ikke må gennemføres.

- 7.2.1.6 FBO har ansvaret for, at den markedsføring, han eller hun gennemfører alene eller sammen med Forever, ikke overtræder gældende markedsføringslovgivning. Eventuel skadeserstatning, bøde, bod eller anden administrativ afgift skal bæres af FBO alene. Det gælder dog ikke markedsføringsmaterialer, som Forever har afleveret til FBO, og som FBO har meddelt ikke at kunne garantere den markedsføringsmæssige lovlighed af.
- 7.2.1.7 FBO, der ønsker at udarbejde markedsføringsmaterialer, bør så vidt muligt gøre brug af Forevers litteratur. Markedsføringsmaterialer skal tydeligt følge Forevers grafiske profil og må kun omfatte Forevers produkter, der er godkendt til det marked, men henvender sig til. Det gælder uanset, hvor eller hvordan markedsføringen sker. Billeder med Forevers varemærker og produkter skal primært downloades fra Forevers skandinaviske billedbank. Materialer, der kan opfattes som uetiske, kan være vildledende eller på anden måde anses for at skade Forevers varemærker, er ikke tilladt og skal på anmodning, ved eventuelt brud mod angivne kvalitetsstandarder, fjernes. Egenproduceret materiale skal tydeligt indeholde kontaktoplysninger samt information om, at afsenderen er "Independent Forever Business Owner".
- 7.2.1.8 Markedsføring skal være lovlig, anstændig, oprigtig osv. Markedsføringen må ikke være vildledende. Særlig skal oplysninger vedrørende indtjeningsmuligheder være realistiske. Overdrevne, falske og udokumenterede påstande kan medføre opsigelse af Forhandleraftalen.
- 7.2.1.9 Ved markedsføring omhandlende rekruttering af nye FBOs må Forever ikke præsenteres som arbejdsgiver.
- 7.2.1.10 Forevers varemærke, registrerede produktnavne eller omskrivninger og forkortelser heraf må ikke anvendes ved rekruttering på offentlige steder eller ved annoncering. Undtaget er rekruttering af nye FBOs via hjemmesider, der er kontrolleret af FBO, som FBO's egen blog eller Facebook-side. Se § 7.2.2 for særlige regler omkring markedsføring på internettet og § 7.4.10 for specifikke regler om arrangementer. FBO påtager sig altid det fulde ansvar for eventuelle retslige tvister i forbindelse med FBO's annoncering.
- 7.2.1.11 Ansvar for indhold og nøjagtighed af offentliggjorte, redaktionelle artikler påhviler alene redaktøren i den pågældende mediekontekst. Forever kan hverken godkende eller kontrollere sådanne sager. Forever bestræber sig for, inden for de økonomiske rammer, på anmodning at tilbyde information om produkterne. FBO skal være opmærksom på, at hvis han eller hun yder betaling for redaktionelle artikler, er det at sidestille med annoncering.
- 7.2.1.12 FBO skal markedsføre produkterne, som de leveres, og må ikke foretage indgreb, som at fjerne Forevers varemærke eller foretage andre lignende handlinger, medmindre en sådan handling skyldes ufravigelig lov i landet. Anbringelse af eget varemærke eller andet kendetegn er dog tilladt, så længe den originale etiket ikke dækkes til.
- 7.2.1.13 Produkter, hvis emballage, etikettering m.v. er fejlbehæftet, kan med Forevers godkendelse og i overensstemmelse med Forevers retningslinjer, rettes af FBO, såfremt denne har mulighed herfor.
- 7.2.1.14 Markedsføring af Forevers produkter må ikke ske sammen med produkter fra andre virksomheder.
- 7.2.1.15 Når Forevers varemærker anvendes, skal dette ske sammen med kontaktoplysninger på FBO, og teksten "Independent Forever Business Owner" skal tydeligt fremgå. Alt dette skal være samlet på ét sted.

- 7.2.1.16 FBO har ikke ret til at markedsføre eller sælge salgssupportmateriale (f.eks. tøj), Uddannelser (f.eks. kurser og arrangementer), kursusmateriale, websites eller apps, der ikke er stillet til rådighed af Forever, undtagen til FBOs egne downlines. Materialer, der udbydes til salg til egen downline, skal godkendes af Forever og sælges til en rimelig pris.
- Materialet skal overholde gældende lovgivning.
 - Materialet må ikke signalere, at det er Forever Living Products, der har produceret det eller står bag det.
- 7.2.2 Internetpolitik (se også "Regler vedrørende de sociale medier" på hjemmesiden)**
- 7.2.2.1 Eksponering af Forevers produkter og varemærker på internettet er kun tilladt iht. denne Aftale. Anvendelse af Forevers varemærker i forbindelse med domænenavn eller webadresser er forbudt.
- 7.2.2.2 Begrebet "websider" omfatter alle former for digitale sider, der er tilgængelige på internettet og leverer indhold i form af tekst, billeder, video eller lyd til besøgende, herunder blogs, sociale medier som Facebook, Instagram, Twitter, YouTube og videoblogs samt apps.
- 7.2.2.3 Generel visning/markedsføring af Forevers varemærker og produkter skal følge Forevers grafiske profil. Billeder med Forevers varemærker og produkter skal primært downloades fra Forever skandinaviske billedbank. Links, billeder, tekster eller websider, der kan opfattes som uetiske, kan være vildledende eller på anden måde kan anses for at skade Forevers varemærker eller produkter, er ikke tilladt og skal på anmodning, ved eventuelt brud mod angivne kvalitetsstandards, fjernes. Egenproducerede præsentationssider skal tydeligt indeholde kontaktoplysninger samt information om, at sidens ejer er "Independent Forever Business Owner".
- 7.2.2.4 FBO, der viser Forevers varemærker og produkter på internettet har pligt til at holde billeder og tekster opdateret iht. gældende materialer og policy på Forevers hjemmeside.
- 7.2.2.5 I Skandinavien er salg af og prisoplysninger om Forevers produkter kun tilladt på Forevers godkendte hjemmesider, "MyAloeVera". Internetsalg, der ikke kræver personlig kontakt, er ikke tilladt. FBO må heller ikke benytte egenudviklet webshop eller apps.
- 7.2.2.6 Generelle links til Forevers hjemmeside eller til "MyAloeVera" er tilladt. Links fra "MyAloeVera" til andre sider er ikke tilladt, med undtagelse af links som Forever lægger op på siden eller på sider, der er godkendt af Forever.
- 7.2.2.7 Alle former for købt annoncering på internettet tilknyttet Forevers varemærke er forbudt, både hvad angår produkterne og forretningsmuligheden. Markedsføring og rekruttering må kun ske på FBO's såkaldte faste steder, dvs. FBO's egen blog, Facebook-side, Instagram-konto el. lign.
- 7.2.2.8 Forevers varemærker og produkter må ikke findes på sponsorerede eller købte links i søgemaskiner (ofte associeret med betalingsløsningen "pay per click" eller anden betalt annoncering, hvor relevans øges i forhold til den investerede sum), hverken på det primære annonceringssted eller på den side, der er adgang til ved at klikke på annoncen.
- 7.2.2.9 Eksempler på forbudt annoncering er at opfordre andre til at "like" og "dele" et opslag samt at tilbyde fordele af nogen art. At man via deling kan vinde et produkt betragtes som købt annoncering, og at skænke et produkt for at få synlighed betragtes også som købt annoncering.

7.3 Medicinske, ernærings- og sundhedsanprisninger

Da Forevers produkter er klassificeret som fødevarer, kosttilskud og kosmetik, må de ikke sælges med medicinske påstande eller udokumenterede ernærings- og sundhedsanprisninger. Forbuddet mod at sprede medicinske påstande gælder i alle sammenhænge, hvor formålet er at markedsføre eller sælge produkterne eller forretningskonceptet, som seminarer, produktpræsentationer, trykt materiale, hashtags og hjemmesider. Også materialer, der ikke er produceret af Forever, er omfattet af reglerne, hvis de vises i forbindelse med markedsføring eller salg. Det samme gælder både FBO og inviterede foredragsholdere.

7.3.1 Gældende love og regler

FBO er ansvarlig for at følge de love og regler, der gælder i det land/de lande, hvor FBO er aktiv.

7.3.2 Godkendte og ikke-godkendte påstande

Ingen FBO eller medansøger må komme med påstande om produkternes behandlende eller helbredende egenskaber. Kun udsagn eller påstande, der er officielt godkendt af Forever Skandinavien, eller som forekommer i det officielle Forever-materiale må anvendes. Ingen FBO må komme med påstande om, at Forevers produkter er effektive til behandling, forebyggelse, diagnosticering eller helbredelse af nogen sygdom. Medicinske påstande om Forevers produkter er strengt forbudt. FBO skal anbefale alle kunder, der er under lægeopsyn eller i medicinsk behandling at konsultere lægen, før de foretager ændringer i kosten. Medicinske påstande må heller ikke forekomme sammen med positive udtalelser fra kunder og aviscitater. Hvad angår ernærings- og sundhedsanprisninger må kun godkendte og registrerede anprisninger anvendes.

7.3.3 Lægemiddel

De påstande, der følger et produkt, er af afgørende betydning ved en klassificering. En vare, der sælges med medicinske påstande klassificeres som lægemiddel.

7.3.4 Underforstået medicinsk formål

Lægemiddelbegrebet omfatter alle produkter – med eller uden dokumenteret effekt – der af sælger påstås at have effekt. Det er dog ikke kun direkte påstande i forbindelse med markedsføring, der er afgørende for et produkts klassificering.

Også faktorer som indhold, folkemedicinsk anvendelse, lægemiddelform, doseringsanvisning, produktnavne m.v. har betydning. At skrive anvendelsesområde og dernæst anføre tilstoppet næse, muskelsmerter, psoriasis, gigt eller lignende er også at betragte som medicinske påstande og er ikke tilladt.

Lægemiddeloven definerer lægemidler som varer, der er beregnet til mennesker eller dyr. Der er altså ingen forskel på, om produktet refererer til dyr eller mennesker – samme regler gælder i begge tilfælde.

7.3.5 Eksempler på medicinske påstande:

"Lindrer uro", "lindrer hovedpine", "mod ledsmerter", "mod eksem", "bedre sårheling", "mod impotens" og "mod mavebesvær" eller hentydning til "rygeafvænnning".

Selv påstande om, at produktet "beskytter", "modvirker/styrker" eller "skaber et bedre miljø i tarmen" kan sidestilles med at forebygge.

Påstande som "antioxidanter beskytter mod de frie radikalers hærgen i kroppen", "modvirker eller forebygger forkølelse" eller "styrker immunforsvaret" betragtes som medicinske påstande.

Også påstande om, at produktet "øger præstationsevnen" kan betragtes som medicinske påstande.

7.3.6 Eksempler på ikke-medicinske påstande:

Forudsat at påstanden ikke sættes i forbindelse med eller henviser til en sygdom, anses generelle udsagn som regel ikke for at være medicinske påstande.

Eksempler:

- Blødgørende (rengørende produkter)
- Afslappende (om massageolier)
- Lindrende og forfriskende (om halspastiller)
- Kløedæmpende
- Fulddækkende næringsindhold

7.3.7 Eksempler på ernæringsanprisninger:

En ernæringsanprisning angiver eller antyder, at en fødevare har gavnlige ernæringsmæssige egenskaber, som "lavt fedtindhold", "ikke tilsat sukker" og "højt fiberindhold".

7.3.8 Eksempler på sundhedsanprisninger:

Et sundhedsanprisninger er en påstand på etiketter, reklamer eller andet markedsføringsmateriale om, at der kan opnås sundhedsmæssige fordele ved at indtage en bestemt type mad.

7.3.9 Kosmetiske produkter:

Kosmetiske produkter hører under kosmetiklovgivningen. Et kosmetisk produkt må ikke være forsynet med hvilke som helst påstande, idet flere forskellige regulativer styrer, hvordan markedsføringen må udformes. Tekst, navn, varemærke, billeder og tegn, figurative eller ej, der anvendes i produkternes mærkning og i reklame for kosmetiske produkter må ikke antyde nogen egenskab eller funktion, som det pågældende produkt ikke har.

7.4 Salg

7.4.1 Salgsomkostninger

FBO er ansvarlig for samtlige afholdte salgsomkostninger.

7.4.2 Fortjeneste

FBO beholder alt overskud ved salg, uanset størrelse, som fortjeneste.

7.4.3 Pris

FBO kan frit fastsætte sine egne priser på de produkter, FBO sælger. Prisdrøftelser FBOs imellem er ikke tilladt.

7.4.4 Produkter

7.4.4.1 Forever sælger ingen produkter, der er kendt for at forårsage bivirkninger eller andre uønskede reaktioner. Af og til kan en kunde få en uventet reaktion af et specielt produkt på trods af, at det ikke er defekt. I så fald bør FBO råde kunden til at stoppe med at bruge produktet og konsultere lægen. FBO skal rådføre sig med Support om, hvorvidt der skal udfyldes en bivirkningsrapport.

7.4.4.2 Yderemballage, der ikke er mærket til det skandinaviske marked, er kun transportemballage og skal derfor fjernes før sal.

7.4.5 Ansvar

7.4.5.1 FBO har selv et produktansvar i henhold til lovgivningen for, at f.eks. salg af produkterne sker i ubrudt emballage og med holdbarhedsdato.

- 7.4.5.2 FBO skal ved salg og markedsføring følge de etablerede vilkår vedrørende markedsføring, salg og returret for kunden.
- 7.4.5.3 FBO har pligt til at give kunden Forever's oplysninger om kundetilfredshedsgaranti i forbindelse med kundens første køb af produkter. Oplysningerne herom findes på kvitteringsblokken og på Forever's hjemmeside. Kunden har iht. loven om forbrugerbeskyttelse ved fjernsalg og homeparties ret til at fortryde et køb inden for fjorten (14) dage. Fortrydelsesfristen regnes fra den dato, hvor kunden har modtaget oplysningerne om fortrydelsesretten. Forever tilbyder desuden en kundetilfredshedsgaranti på halvfems (90) dage, se § 6.1.1.1.
- 7.4.5.4 Forever holder den FBO, der i første led har solgt produktet/produkterne ansvarlig for, at indholdet i Forhandlertaften overholdes i samtlige led.
- 7.4.5.5 FBO skal ved alt salg følge de etiske regler, der er fastlagt af de respektive landes direkte salgsforeninger.
- 7.4.5.6 FBO forpligter sig til ikke at udtrykke påstande, foreslå behandling eller give råd, som han eller hun ikke har kompetencer eller uddannelse til. Såfremt Forever's produkter anvendes på en måde, der er uforenelig med Forever's anvisninger (se kundelitteratur udgivet af Forever), er Forever ikke ansvarlig for produkternes virkning i denne henseende og heller ikke for reklamationer fra en FBO eller en kunde vedrørende et produkts virkning.
- 7.4.5.7 FBO er ansvarlig for at opfylde kravene til mærkning af produkterne iht. de til enhver tid gældende regler i det pågældende land.
- 7.4.6 Eksport**
FBO må ikke købe produkter til eksport til et andet land.
- 7.4.7 Salg til virksomheder**
Produkterne kan også sælges til virksomheder eller arbejdsgivere, der igen overdrager produkterne til de ansatte. Forever holder den FBO, der har solgt produktet/produkterne til sådanne købere ansvarlig for, at indholdet i Forhandlertaften overholdes.
- 7.4.8 Salgssted**
FBO må ikke sælge eller medvirke til, at Forever's varer eller litteratur sælges eller udstilles i helsekostbutikker, apoteker, kiosker, grossist- og detailhandler eller på andet offentligt eller fast salgssted.
- 7.4.8.1 FBO har tilladelse til at sælge produkter til eksisterende Forever-kunder fra samme adresse som en anden virksomhed, forudsat at produkterne ikke udstilles, og at det fremgår, at produkterne ikke er købt i den anden virksomhed.
- 7.4.8.2 De grundlæggende krav er, at personen er registreret som FBO, og at han/hun er over atten (18) år. Dette indebærer, at det ikke er tilladt at lade børn eller unge sælge Forever's produkter for skoler eller idrætsforeninger, selv om det er til fordel for klassen eller foreningen.
- 7.4.8.3 Virksomheder, der anvender produkterne i deres erhverv og på deres erhvervsadresse, f.eks. frisører, hudterapeuter, sygeplejersker, læger, ergoterapeuter, fysioterapeuter, tandlæger, dyrlæger og lignende er undtaget og har lov til at udstille og sælge produkterne i deres klinik/på deres erhvervsadresse. Litteratur må gerne udstilles på erhvervsadressen, dog ikke i udstillingsvindue. Erhvervsadressen må ikke primært være et salgssted, men skal hovedsagelig være beregnet til erhvervsmæssig arbejde. Mindst 50 % af indtægterne fra virksomheden skal komme fra erhvervsmæssigt arbejde og ikke fra produktsalg.

- 7.4.8.4 Produkter beregnet til fortæring må sælges i restauranter og lignende serveringssteder i glas eller portionspakning.
- 7.4.9 Salg via internettet**
Se internetpolitik i § 7.2.2.
- 7.4.10 Eksterne arrangementer**
- 7.4.10.1 Et arrangement defineres som følger:
- Etableres af en professionel arrangør
 - Er åbent for alle, dvs. ikke kun for et lukket selskab
 - Hovedparten af udstillerne driver professionel virksomhed (erhvervsdrivende)
- Officielle sports- og dyrekonkurrencer er at sidestille med arrangementer.
- Salg i et lukket selskab, til i forvejen inviterede gæster, hører ikke under reglerne for arrangementer, men er tilladt, hvis de overholder reglerne i § 7.4.
- 7.4.10.2 Arrangementet må ikke være længere end en (1) uge, og må kun forekomme 1 gang hver 12-måneders periode. På nær sæsonarrangementer (f.eks. julearrangementer), hvor varigheden er maks. 2 måneder. Hvert ID-nummer kan være med højst 4 gange i løbet af denne periode. Arrangementer, der ikke er tilladt at deltage i, er f.eks. loppemarkeder, bagagerumssalg, eller steder, hvor man sælger brugte ting.
- 7.4.10.3 Deltagelse i arrangementer udelukkende med henblik på at rekruttere nye FBOs er ikke tilladt, idet hele Forevers koncept skal præsenteres, også produkterne.
- 7.4.10.4 Ved deltagelse, salg og markedsføring på messer og til andre arrangementer skal FBO anvende Forevers officielle materiale, som duge, roll-ups og kuglepenne. Forevers produkter skal markedsføres på egen stand, hvilket betyder, at FBO ikke må fremvise eller sælge andre varer sammen med Forever-produkterne.
- 7.4.10.5 Al deltagelse i arrangementer, hvor Forevers varemærker eller produkter anvendes, skal anmeldes til Forever-kontoret via hjemmesiden. Anmeldelse skal foretages af Senior Manager eller derover, eller af KEY-medlem, på hjemmesiden under linket Events. Anmeldelse skal ske senest syv (7) dage, før arrangementet finder sted.
- 7.4.10.6 FBO har ved tilmelding til et arrangement pligt til at oplyse arrangøren om, at Forevers produkter markedsføres/sælges.
- 7.4.10.7 Som FBO må du ikke opfordre arrangørerne til at regulere antallet af FBOs, der må deltage i det samme arrangement.
- 7.4.10.8 Salget af Forevers produkter under arrangementet skal ske på egen tildelt plads og må ikke indeholde andet materiale eller andre produkter end Forever.

8 Almene forpligtelser og ansvar

8.1 Persondataloven/GDPR

Personoplysninger om FBO og/eller medansøger indsamles og behandles af Forever i forbindelse med indgåelsen af denne Aftale.

For at kunne yde dig en god service indsamler vi visse oplysninger om dig. Oplysningerne anvendes til at give dig information om f.eks. nye produkter eller ændrede priser, til at behandle ordrer og effektuere bestillinger, til at administrere dine betalinger til Forever, til at beregne rabat og provision, afrapportere til myndighederne, f.eks. skattevæsenet, og lignende samt til at behandle de øvrige kontakter, du måtte have med Forever.

Personoplysninger overføres til andre selskaber inden for den koncern, Forever tilhører, og til samarbejdspartnere, der håndterer betaling, levering, rejsebooking osv. Det betyder, at personoplysninger også overføres til lande uden for EØS-området. For at sikre at alle persondata håndteres i overensstemmelse med GDPR har vi udarbejdet en persondataaftale med vores eksterne leverandører. FBO giver sit samtykke til, at oplysninger om indkøbsmængder leveres til upline, samt telefonnummer og adresse. Upline kontaktes ved eventuelle problemer med ordrer, provision eller forhandlerskabet.

Du har ret til at anmode om adgang til de personoplysninger, der er registreret om dig. Hvis de er forkerte, ufuldstændige eller irrelevante, har du ret til at anmode om, at oplysningerne rettes eller slettes.

Ønsker du yderligere information, kan du kontakte datatilsynet (www.datatilsynet.dk) . Ønsker du at ændre dine personoplysninger hos Forever, gør du det lettest via Min konto på hjemmesiden (foreverliving.com).

På Forever hjemmeside er der links til andre hjemmesider. Forever er ikke ansvarlig for, hvordan personoplysninger håndteres på sådanne hjemmesider.

8.1.1 Events

Billeder og film fra events kan blive anvendt i Forever's kommunikation.

8.2 Tavshedspligt

8.2.1 Oplysninger og dokumentation

- 8.2.1.1 Oplysninger og dokumentation, der udveksles inden for rammerne af denne Aftale, eller som parterne på anden måde får adgang til inden for rammerne af denne Aftale, er omfattet af tavshedspligten, hvis de vedrører Forever's knowhow, salgsstrategier, organisationsstruktur, forretningshemmeligheder, andre forretningsforhold eller anden lignende information, der ikke er offentligt tilgængelig og vedrører Forever's forretningsvirksomhed. Tavshedspligten gælder også efter aftaleophør. Aftaleparterne må ikke i aftaleperioden eller derefter uberettiget videregive oplysninger, der er omfattet af tavshedspligten.
- 8.2.1.2 Oplysninger og dokumentation omfatter alt materiale og al information, inkl. formler, mønstre, sammenligninger, programmer, udstyr, metoder, teknikker og processer, der:
 - a) Får en selvstændig, økonomisk værdi, faktisk eller potentiel, af ikke at være offentlig kendt og/eller kendt for enkelte udenforstående personer, der ved at være i besiddelse af eller afsløre oplysninger eller dokumentation kan skaffe sig økonomisk værdi
 - b) Bevarer på en måde, der kræver en rimelig indsats for at bevare fortroligheden.
- 8.2.1.3 Oplysninger og dokumentation, der er opnået inden for rammerne af denne Aftale må af parterne kun anvendes til at opfylde forpligtelserne i denne Aftale.
- 8.2.1.4 Hvis det fastslås, at visse oplysninger, der iht. denne Aftale ikke må afsløres, er kommet til tredjemands kendskab, anses dette for at være sket på foranledning af den part, der har modtaget oplysningerne fra Forever, medmindre andet kan bevises.

- 8.2.1.5 Bryder en part bestemmelserne i § 8.2.1.2, § 8.2.1.3 eller § 8.2.2 har modparten ret til med øjeblikkelig virkning at opsige denne Aftale.

8.2.2 Domstol og myndighedsbeslutning

En aftalepart har ret til, på baggrund af § 8.2.1.2, at afsløre eller videregive sådanne oplysninger eller sådan dokumentation, der iht. dom, domstolsafgørelse eller myndighedsbeslutning skal afsløres. Forever skal straks informeres om en sådan beslutning samt præcis hvilke oplysninger og hvilken dokumentation, beslutningen vedrører.

8.3 Force majeure

8.3.1 Frigørende omstændigheder

- 8.3.1.1 Parten er fritaget for straf for forsømmelse af forpligtelserne iht. denne Aftale, hvis forsømmelsen skyldes omstændigheder, der umuliggør eller væsentlig hæmmer den aftalte forpligtelse, eller hvis en sådan omstændighed gør forpligtelsen til en urimelig byrde, forudsat at omstændigheden ikke kunne være forudset eller på anden måde har været uden for partens rimelige kontrol, og forudsat at alle rimelige bestræbelser er gjort for at afhjælpe omstændigheden.
- 8.3.1.2 Som befriende omstændighed gælder blandt andet krig, krigslignende tilstande, statslige tiltag, naturkatastrofer, arbejdsmarkedskonflikt eller dermed sammenlignelige hændelser, brand, sabotage, transportstop m.v.
- 8.3.1.3 Den part, der ønsker at påberåbe en befriende omstændighed iht. § 8.3.1, skal straks underrette modparten herom. Ellers kan omstændigheden ikke påberåbes.
- 8.3.1.4 Når den gyldige forhindring ikke længere foreligger for opfyldelsen af de aftalemæssige forpligtelser, skal den part, der har påberåbt sig den befriende omstændighed, opfylde sine forpligtelser iht. Aftalen, hvis det er rimeligt at kræve dette. Hvis forhindringen varer i mere end tredive (30) dage, skal parterne indlede forhandlinger om, hvorvidt Aftalen fortsat skal gælde. Kan der ikke opnås enighed herom, har parterne ret til med øjeblikkeligt varsel at opsige Aftalen.
- 8.3.1.5 Hvis der foreligger en gyldig grund til, at en part ikke kan opfylde de aftalemæssige forpligtelser, har modparten ret til at tilbageholde forpligtelser, der kan anses at svare til den nævnte forpligtelse.

8.4 Ansvarsbegrænsning

Forever er under ingen omstændigheder ansvarlig for indirekte tab eller skader, som FBO og/eller medansøger lider, eller for direkte skader eller tab, der overstiger værdien af de af FBO's ordrer, kravet vedrører, medmindre andet fremgår af ufravigelig lov.

8.5 Tvister

Tvister, der opstår i anledning af eller har tilknytning til denne Aftale, dens gyldighed eller ugyldighed, forhandlerrelationen, Forever's produkter, skal endeligt afgøres ved voldgift iht. Forever US' og Forever Living Products International Inc.'s gældende retningslinjer for tvistbilæggelse, der fremgår af hjemmesiden www.foreverliving.com. Voldgift finder sted i Maricopa County i Arizona, USA. Sproget i sagen skal være engelsk.

Hvis FBO og/eller medansøger vil rette et krav mod Forever's udenlandske moder- eller søsterselskab, der ikke er dækket af denne voldgiftsbestemmelse, forpligter FBO og medansøger sig til også at lade en sådan tvist afgøre ved voldgift på den ovenfor beskrevne måde.

8.6 Aftalefortolkning

8.6.1 Fuldstændig regulering og relaterede bestemmelser

- 8.6.1.1** Denne Aftale udgør, sammen med de dokumenter, den refererer til, og de regler og vejledninger, Forever har på sin hjemmeside, parternes komplette regulering af alle spørgsmål i forbindelse med denne Aftale og erstatter enhver tidligere aftale, overenskomst, ensidigt tilsagn eller tiltag, der er i strid med denne Aftale. Denne fuldstændige regulering henvises til som "Aftale", "Forhandleraftale" og/eller "Almene vilkår og regler".
- 8.6.1.2** De aftalebestemmelser, der er angivet i afsnit 8 i denne Aftale, skal gælde for hele Aftalen.
- 8.6.1.3** Skulle nogen bestemmelse i denne Aftale blive erklæret ugyldig eller uden retskraft af domstol eller myndighed, skal Aftalens øvrige klausuler fortsat gælde mellem parterne.

8.7 Varighed

Bestemmelserne i punktet "Tavshedspligt", "Twister" og "Ansvarsbegrænsning" gælder fortsat og i al fremtid.

9 Markedsplan

9.1 Markedsplanniveauer

9.1.1 Preferred Customer

En Preferred Customer er udelukkende forbruger af Forever-produkter. En Preferred Customer må ikke sælge Forever-produkter, rekruttere andre Preferred Customers eller modtage nogen form for kompensation fra Forever.

9.1.2 Assistant Supervisor

Registrerede indkøb af produkter foretaget i hjemlandet af FBO modsvarende to (2) CC i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder kvalificerer FBO til Assistant Supervisor og belønnes af virksomheden med

- En pin

9.1.3 Supervisor

Registrerede indkøb af produkter foretaget af FBO og dennes team modsvarende femogtyve (25) CC i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder kvalificerer FBO til Supervisor og belønnes af virksomheden med

- En pin

9.1.4 Assistant Manager

Registrerede indkøb af produkter foretaget af FBO og dennes team modsvarende femoghalvfjerds (75) CC i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder kvalificerer FBO til Assistant Manager og belønnes af virksomheden med

- En pin

9.1.5 Recognized Manager

Kvalificering til Recognized Manager kan ske på to (2) forskellige måder:

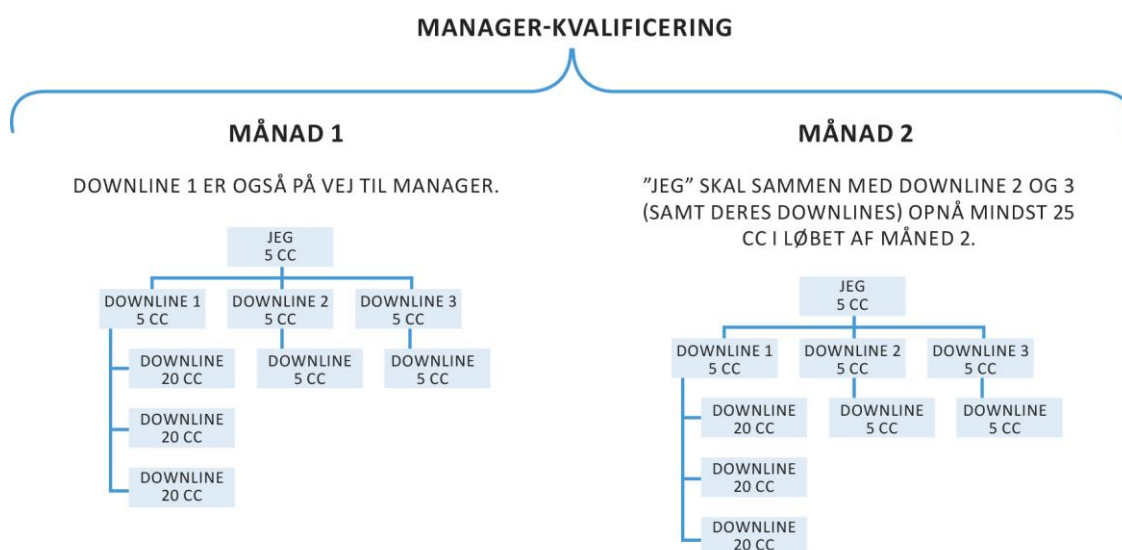
1. Ved at FBOs personlige og Non-Manager CC genererer ethundredeogtyve (120) CC i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder.
2. Ved at FBOs personlige og Non-Manager CC genererer ethundredeoghalvtreds (150) CC i tre (3) eller fire (4) på hinanden følgende kalendermåneder.

Recognized Manager belønnes af virksomheden med

- En guldbelagt pin
- New Manager Day

Kvalificeringen til Manager bliver Recognized, hvis FBO er aktiv i alle kvalificeringsmånederne og derudover opfylder et af følgende vilkår:

- Kvalificeringen til Manager sker mindst en (1) måned tidligere end for nogen downline Manager.
- Hvis kvalificering til Manager sker i samme måned, som en af FBO's downlines kvalificerer sig til Manager, uafhængigt af land, skal FBO, i den sidste kvalificeringsmåned, opnå mindst femogtyve (25) personlige CC eller Non-Manager-CC fra downline uden for den linje, der kvalificerer sig til Manager i samme måned.



FBO, der har opnået Manager-niveau inden for Markedsplanen, forpligter sig til at overholde Forevers etik for lederskab (Code of Conduct).

9.1.6 Unrecognized Manager

Manager, der ikke opfylder alle vilkår i § 9.1.5 betragtes som Unrecognized Manager.

9.1.6.1 En Unrecognized Manager kan kvalificere sig til personlig rabat, PCP- og Niveauprovision, men kan ikke kvalificere sig til Lederskabsprovision eller andre Incentives, der kræver Manager-niveau, som Chairman's Bonus, Forever2Drive og Eagle Manager.

9.1.6.2 Unrecognized Manager kan blive Recognized Manager på en senere dato ved:

- i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder at opnå ethundredeogtyve (120) personlige CC eller Non-Manager-CC.
- I tre (3) eller fire (4) på hinanden følgende kalendermåneder at opnå ethundredeoghalvtreds (150) personlige CC eller non-Manager-CC.
- Være aktiv i begge kvalificeringsmåneder.
- hvis kvalificering til Manager sker måneden umiddelbart efter måneden, hvor FBO blev Unrecognized Manager, kan FBO få kredit for alle CC, der ikke kommer fra den linje, der har kvalificeret sig til Manager måneden før, i sin kvalificering til Recognized Manager.
- hvis kvalificering til Manager sker i samme måned, som en af FBO's downlines kvalificerer sig til Manager, uafhængigt af land, skal FBO, i den sidste kvalificeringsmåned, opnå mindst femogtyve (25) personlige CC eller Non-Manager-CC fra downline uden for den linje, der kvalificerer sig til Manager i samme måned. Se billede under § 9.1.5.1.

CC genererede i downline, der tidligere er blevet Manager, kan ikke medregnes, uanset om disse CC er kommet til, før vedkommende blev Manager.

9.1.6.3 En FBO, der har været Unrecognized Manager, får Lederskabsprovision fra den dato, hvor FBO bliver Recognized Manager.

9.1.7 **Manager Recognition**

En Recognized Manager kan kvalificere sig til Manager Recognition på to (2) forskellige måder, der ikke kan kombineres.

- Skab nye firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, eller;
- Skab Eagle Manager-downlines.
- Kun Eagle Manager-downlines skabt i løbet af året, hvor den kvalificerede Manager har opnået de grundlæggende krav, kan medregnes i hans/hendes sammenlagte sum. Den kvalificerede Manager skal opnå følgende grundlæggende krav i maj-april efter at have kvalificeret sig som Recognized Manager:
 1. Være aktiv hver måned
 2. Være kvalificeret til Lederskabsprovision. CC genereret i de måneder, hvor han/hun ikke er kvalificeret til Lederskabsprovision, vil ikke blive medregnet i dette incitament.
 3. 720 Total-CC i hans/hendes hjemland, og
 4. 100 nye CC i et hvilket som helst land, og
 5. Sponsere og udvikle to (2) nye Supervisors i et hvilket som helst land.
- Der er ingen tidsbegrænsning på den akkumulering, der kræves af Managers eller Eagle Manager-downlines.
- En Manager, der opnår de grundlæggende krav i kvalificeringsperioden, kan retroaktivt medregne Eagle Manager-downlines fra hver tidligere kvalificeringsperiode, hvor han/hun også har opfyldt de grundlæggende krav.
- Hver Eagle Manager-downline kan medregnes en (1) gang af hver kvalificeret upline-Manager.
- En Recognized Sponsored Manager, der er blevet fjernet fra Virksomhedens database på baggrund af ophør eller sponsorskifte, vil fortsat blive medregnet i vedkommendes tidligere Sponsors Manager Pin Level.

9.1.8 **Senior Manager**

- Skab to (2) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab en (1) Eagle Manager-downline.
- Senior Manager belønnes af virksomheden med en forgyldt pin med to (2) granater.

9.1.9 **Soaring Manager**

- Skab fem (5) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab tre (3) Eagle Manager-downlines.
- Soaring Manager belønnes af virksomheden med en forgyldt pin med fire (4) granater.

9.1.10 **Sapphire Manager**

- Skab ni (9) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab seks (6) Eagle Manager-downlines.
- Sapphire Manager belønnes af virksomheden med en forgyldt pin med fire (4) safirer, en fire-dages (tre nætter) rejse til et kvalitetsresort inden for Skandinavien, betalt af virksomheden. Denne rejse er et Earned Trip (se forklaring i § 13.8.2).

9.1.11 Diamond Sapphire Manager

- Skab sytten (17) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab ti (10) Eagle Manager-downlines.
- Diamond-Sapphire Manager belønnes af virksomheden med en forgyldt pin med to (2) diamanter og to (2) safirer, en specialdesignet skulptur, en fem-dages (fire nætter) rejse til et luksusresort inden for Skandinavien, betalt af virksomheden. Denne rejse er et Earned Trip (se forklaring i § 13.8.2).

9.1.12 Diamond Manager

- Skab femogtyve (25) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab femten (15) Eagle Manager-downlines.
- Diamond Manager belønnes af virksomheden med en guldpin med en (1) diamanter, en smukt designet diamantring, en rejse til et luksusrejsemål udenfor Skandinavien, betalt af virksomheden. Denne rejse er et Earned Trip (se forklaring i § 13.8.2).
- En Waiwer (ophævelse) af CC-kravet til Forever2Drive og niveauprovision, forudsat at mindst femogtyve (25) Sponsored Managers er aktive hver måned.
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.13 Double Diamond Manager

- Skab halvtreds (50) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab femogtyve (25) Eagle Manager-downlines.
- Double Diamond Manager belønnes af virksomheden med en guldpin med to (2) diamanter, en eksklusiv pen smykket med diamanter, rejse til Sydafrika eller en tilsvarende destination, betalt af virksomheden. Denne rejse er et Earned Trip (se forklaring i § 13.8.2).
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.14 Triple Diamond Manager

- Skab femoghalvfjerds (75) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab femogtrediv (35) Eagle Manager-downlines.
- Triple Diamond Manager belønnes af virksomheden med en guldpin med tre (3) diamanter, et eksklusivt ur, rejse jorden rundt med alle omkostninger betalt af virksomheden. Denne rejse er et Earned Trip (se forklaring i § 13.8.2).
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.15 Diamond Centurion Manager

- Skab hundrede (100) firstline-Recognized Managers, dvs. Sponsored, (nationale eller internationale) eller;
- Skab femogfyrre (45) Eagle Manager-downlines.
- Diamond Centurion Manager belønnes af virksomheden med en guldpin med fire (4) diamanter og en Business Class-rejse til Hawaii-øerne eller en tilsvarende destination med alt betalt.
- En professionelt produceret livsstilsvideo.
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.16 Platinum Diamond Manager

- Mindst 125 personligt sponserede Recognized Managers eller
 - Mindst 55 Eagle Managers downlines.
- Platinum Diamond Manager modtager
- En platinnål og en rejse på Business Class med alt betalt til Great Barrier Reef eller en tilsvarende destination.
 - En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.17 Platinum Double Diamond Manager

- Mindst 150 personligt sponserede Recognized Managers eller
- mindst 65 Eagle Manager Downlines.

Platinum Double Diamond Manager modtager.

- En platinnål og en rejse på Business Class med alt betalt til Bora Bora eller en tilsvarende destination.
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.18 Platinum Tripple Diamond Manager

- Mindst 175 personligt sponserede Recognized Managers eller
- Mindst 75 Eagle Manager Downlines.

Platinum Tripple Diamond Manager modtager.

- En platinnål og en rejse på Business Class med alt betalt til Maldiverne/Seychellerne eller en tilsvarende destination.
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.19 Platinum Centurion Manager

- Mindst 200 personligt sponserede Recognized Managers eller
- Mindst 85 Eagle Manager Downlines.

Platinum Centurion Manager modtager.

- En platinnål og en rejse på Business Class til en destination efter eget valg
- En personlig plakette med navnene på de Managers, der har gjort forfremmelsen mulig.

9.1.20 Inherited Manager (Arvet Manager) og Transferred Manager:

- a) En Manager regnes som Inherited Manager, hvis vedkommende flyttes til en anden sponsor under 12 måneders Lederskabsprovisions-kvalificeringsreglen, eller hvis vedkommendes sponsor har sagt op eller skifter sponsor. I så fald bliver vedkommende Inherited Manager for sin nye sponsor.
- b) En Manager regnes som Transferred Manager, indtil vedkommende kvalificerer sig til Sponsored Manager i det pågældende land.
- c) Inherited eller Transferred status påvirker ikke provisioner, hverken niveauprovisioner eller lederskabsprovisioner, hverken for en Manager eller dennes upline.
- d) Upline Manager må ikke tilskrive sig Inherited Managers eller Transferred Managers CC til lederskabsprovision eller kvalificering til Gem Manager (Sapphire Manager og derover).
- e) Inherited Manager og Transferred Manager kan genkvalificere sig til Sponsored Manager i det pågældende land ved at opfylde nedenstående krav:
 - Generere i alt 120 personlige og Non-Manager CC inden for 1-2 på hinanden følgende kalendermåneder i det land, hvor vedkommende genkvalificerer sig til Sponsored Manager (eller 150 CC inden for 3-4 på hinanden følgende kalendermåneder). Genkvalificeringen kan påbegyndes måneden før rekrutteringen til andet land.
 - Under genkvalificeringsperioden skal FBO være 4CC-aktiv i sit hjemland, alternativt generere 4 af aktivitet CC i det land, hvor vedkommende genkvalificerer sig til Sponsored Manager.

9.1.21 Sponsored Manager

En Manager bliver Sponsored Manager til sin nærmeste upline, sponsor, ved at blive Recognized Manager.

- 9.1.21.1 Hvis hele Manager-kvalificeringen sker i et og samme virksomhedsområde, og FBO er aktiv i sit hjemland i kvalificeringsmånederne, regnes FBO som Sponsored Manager i både sit hjemland og i det virksomhedsområde, hvor kvalificeringen er opnået. FBO regnes som Transferred Manager i alle andre virksomhedsområder.
- 9.1.21.2 Hvis Manager-kvalificeringen sker, ved at CC kombineres mellem flere virksomhedsområder, regnes FBO som Sponsored Manager i sit hjemland og som Transferred Manager i alle andre virksomhedsområder.
- 9.1.21.3 Transferred og Inherited Manager kan blive Sponsored Manager ved at genkvalificere sig iht. § 9.1.5.1. Hvis Manager genkvalificerer sig i et andet land end virksomhedsområdet, skal enten aktivitet opnås i virksomhedsområdet eller fire (4) personlige CC opnås i kvalificeringsområdet.
- 9.1.22 Øvrigt om kvalificeringer**
- 9.1.22.1 For niveauer over Manager er tidligere firstline Managers fortsat Sponsored Managers eller erstattes af nye Sponsored Managers. Ophørte Managers medregnes ikke.
- 9.1.22.2 Ved niveauskifte kan FBO medregne Sponsored Managers fra samtlige virksomhedsområder.
- 9.1.22.3 Når Manager skaber nye firstline Recognized Managers uden for virksomhedsområdet, skal Manager selv gøre virksomheden opmærksom herpå for at kunne opnå et af de nævnte niveauer.
- 9.1.22.4 Hver Sponsored Manager kan kun medregnes én gang ved kvalificering til Senior Manager eller derover.
- 9.1.22.5 Når et niveau er opnået, beholdes det. Undtagen, hvis Forhandleraftalen ophører, og FBO bliver sponseret på ny, og ved tilbagekøb, se § 3.12.3.5.
- 9.1.22.6 En FBO klatrer op i Markedsplanen, uafhængigt af sin uplines niveau.
- 9.1.22.7 Op til niveauet Manager kan en downline aldrig passere sin upline i niveau.
- 9.1.22.8 Perioden for kvalificering til et højere niveau er inden for en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder, f.eks. perioden 1. januar til 28. Februar (Med undtagelse af Manager-niveau se § 9.1.5). Alle stigninger sker præcis på den dato, hvor det påkrævede antal CC er opnået, hvilket betyder, at skæringspunktet for rabat- og provisionsberegning kan være når som helst i en måned. Dog gøres niveauskiftet først officielt ved næstkommende månedsskifte, hvis alle CC er opnået inden for Skandinavien, og den 15. i næstkommende måned, hvis CC er opnået i et andet virksomhedsområde eller er kombineret i flere virksomhedsområder.
- 9.1.22.9 FBO må medregne:
- a) 100 % af CC fra egen Non-Manager-gruppe
 - b) 40 % af CC fra 1.-generations-Manager og dennes Non-Manager-gruppe.
 - c) 20 % af CC fra 2.-generations-Manager og dennes Non-Manager-gruppe.
 - d) 10 % af CC fra 3.-generations-Manager og dennes Non-Manager-gruppe.
- 9.1.23 Recognition (belønning)**
- 9.1.23.1 Uddeling af pins sker på Inspirationsdage, Success Days, skandinaviske events, Rally eller på specielle seminarer, ledet af Manager eller virksomhedsrepræsentant.

- 9.1.23.2 Uddeling af pins til Gem Manager-niveauer foretages kun af Country Manager på Rally, Success Days eller skandinaviske events. Country Manager kan uddelegere denne opgave til et medlem af virksomhedens ledergruppe.
- 9.1.23.3 Pins tildeles kun personer, der har underskrevet en Forhandlerskabsaftale.
- 9.1.23.4 De rejser, FBO har kvalificeret sig til, eksempelvis gennem nyt niveau i Markedsplanen, eller har fået som belønning, skal foretages inden for tolv (12) måneder efter kvalificering.

10 Rabat- og provisionssystem

Forever har et rabat- og provisionssystem, der giver aktive FBOs rabatter baseret på deres egne indkøb og provision baseret på deres eget teams salg af produkter iht. den til enhver tid gældende provisionsplan.

10.1 Rabat- og provisionsplan

Marketing Plan

☒ Personal Discount / Personal Bonus
☐ Volume Earnings

			Manager 120cc	48%
		Assistant Manager 75cc	43%	5%
	Supervisor 25cc	38%	5%	10%
Assistant Supervisor 2cc	35%	3%	8%	13%

10.1.1 Rabat

FBO får rabat på personlige indkøb. Rabatten beregnes ud fra Retail-prisen. (se§ 4.15.1)

10.1.1.1 Indkøbsrabat

Preferred Customer får 5 % i indkøbsrabat (Preferred Customer Pricing, PCP) på Forevers til enhver tid gældende prislister.

Når Preferred Customer har købt for to (2) CC i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder, får FBO 30 % i indkøbsrabat på Forevers til enhver tid gældende prislister.

10.1.2 Provision

FBO får provision på indkøb foretaget af Preferred Customer/FBOs i sit team. Provisionen beregnes ud fra Retail-prisen.

10.1.2.1 PCP-provision (Preferred Customer Pricing)

FBOs, der har opnået 30 % får PCP-provision (25 %) fra firstline (personligt sponserede) Preferred Customer, der ikke har købt for to (2) personlige CC i en (1) eller to (2) på hinanden følgende kalendermåneder. Intet aktivitetskrav.

10.2 Rabat og provision pr. niveau

10.2.1 Preferred Customer

5 % rabat på personlige køb

10.2.2 Assistant Supervisor

30 % rabat på personlige køb

25 % Preferred Customer provision - på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

En Assistant Supervisor, der er 4CC-aktiv, får desuden:

5 % personlig Provision på personlige køb

5 % Preferred Customer Provision— på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

5 % personlig og Preferred Customer Provision, der går videre fra inaktive downline Assistant Supervisors.

10.2.3 Supervisor

30 % rabat plus 8 % personlig rabat på personlige køb

25 % Preferred Customer Provision - på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

Yderligere 8 % Preferred Customer Provision— på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

En Supervisor, der er 4CC-aktiv, får desuden:

3 % Volume Bonus - på køb foretaget af personligt sponserede Assistant Supervisors og på deres downlines' salg.

5 % personlig og Preferred Customer Provision, der går videre fra inaktive downline Assistant Supervisors.

10.2.4 Assistant Manager

30 % rabat plus 13 % personlig rabat på personlige køb

25 % Preferred Customer Provision - på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

Yderligere 13 % Preferred Customer Provision - på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

En Assistant Manager, der er 4CC-aktiv, får desuden:

5 % Volume Bonus - på køb foretaget af personligt sponserede Supervisors og på deres downlines' salg

8 % Volume Bonus - på køb foretaget af personligt sponserede Assistant Supervisors og på deres downlines' salg

5 % personlig og Preferred Customer Provision, der går videre fra inaktive downline Assistant Supervisors.

10.2.5 Manager, Recognized eller Unrecognized

30 % rabat plus 18 % personlig rabat på personlige køb

25 % Preferred Customer Provision - på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

Yderligere 18 % Preferred Customer Provision— på køb foretaget af personligt sponserede Preferred Customers.

En Manager, der er 4CC-aktiv, får desuden:

5 % Volume Bonus - på køb foretaget af personligt sponserede Assistant Manager og på deres downlines' salg

10 % Volume Bonus - på køb foretaget af personligt sponserede Supervisors og på deres downlines' salg

13 % Volume Bonus - på køb foretaget af personligt sponserede Assistant Supervisors og på deres downlines' salg

5 % personlig og Preferred Customer Provision, der går videre fra inaktive downline Assistant Supervisors.

10.3 Aktivitet

Assistant Supervisors, der ikke er 4CC-aktive, får ikke personlig provision eller Preferred Customer-provision i den pågældende måned. Supervisors, Assistant Managers og Managers, der ikke er 4CC-aktive, får ikke Volumenbonus i den pågældende måned. Eventuelle provisioner, der akkumuleres af

en FBO, som ikke er 4CC-aktiv i den pågældende måned, vil blive udbetalt til vedkommendes første 4CC-aktive upline.

10.4 Rabat ved indkøb

Rabatten fratrækkes Retail-prisen i forbindelse med køb, uanset niveau i Markedsplanen. Hvis FBO opnår nyt niveau i Markedsplanen midt i en ordre, udbetales forskellen sammen med provisionen for den pågældende måned.

10.5 Udbetaling af provision

Udbetaling sker fra Forevers bankkonto, p.t. den 15. i måneden efter produktindkøbet, til den bankkonto, der er oplyst af FBO. Bankens håndtering bevirker, at du har din provision nogle dage senere. Eksempel: Provision for januar udsendes den 15. februar. Udbetaling af provision sker iht. det respektive lands skatteregler. Ved delt forhandlerskab sker betaling til den af FBO oplyste konto med befriende effekt for Forever.

10.5.1 Ved fejl

Hvis rabat og provision er udbetalt, og det senere viser sig, at rabat- og provisionsgrundlaget i form af ordrer var forkert, forbeholder Forever sig retten til at foretage fradrag i kommende udbetalinger af rabat og provision til FBO og dennes upline.

10.6 Lederskabsprovision

En Recognized Manager, der udvikler andre Managers, kan kvalificere sig til at modtage Lederskabsprovision.

10.6.1 Lederskabsprovision udbetales som følger

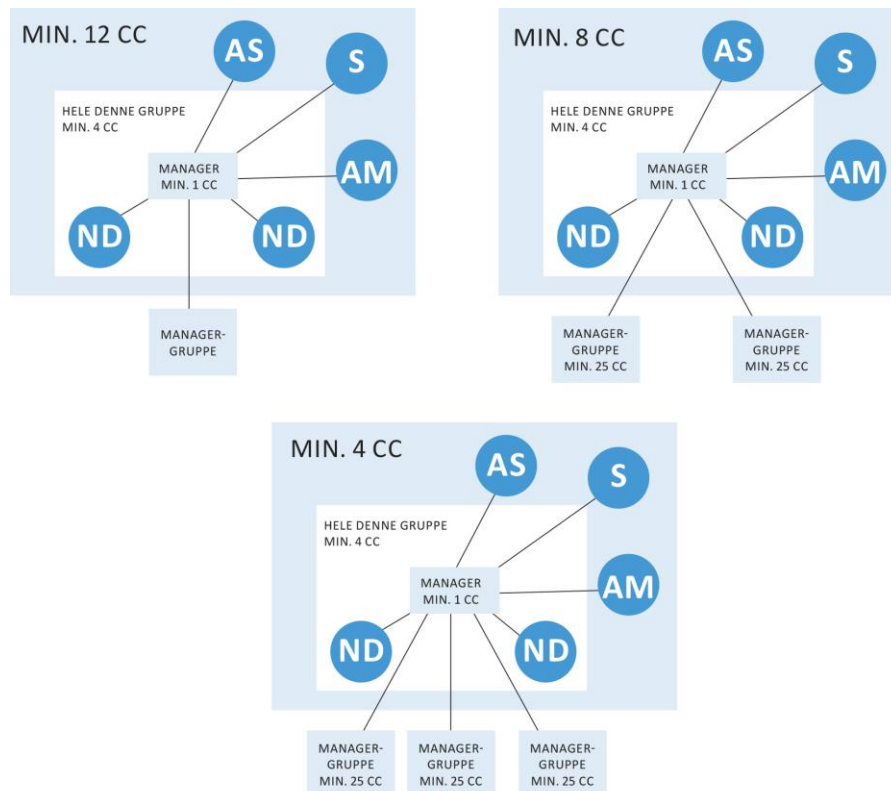
- a) 6 % provision på salg fra 1.-generations-Managers og Non-Manager-gruppe.
- b) 3 % provision på salg fra 2.-generations-Managers og Non-Manager-gruppe.
- c) 2 % provision på salg fra 3.-generations-Managers og Non-Manager-gruppe.

10.6.2 Kvalificering

10.6.2.1 Aktiv Recognized Manager kvalificerer sig til Lederskabsprovision, hvis de registrerede indkøb er tolv (12) personlige CC og Non-Manager-CC.

10.6.2.2 Aktiv Recognized Manager kan reducere kravet til Lederskabsprovision til otte (8) personlige CC og Non-Manager-CC eller fire (4) personlige CC og Preferred Customer-CC (aktivitet).

- a) For at kunne reducere kravet fra tolv (12) CC til otte (8) CC skal aktiv Recognized Manager have to (2) aktive downline-Managers fra separate linjer, uanset generation.
De skal begge have opnået femogtyve (25) Total-CC i virksomhedsområdet i den foregående kalendermåned. CC for disse Managers opgives på FBO's Rabat- og provisionafregning (Bonus Recap).
- b) For at kunne reducere kravet fra tolv (12) CC eller otte (8) CC til fire (4) CC (aktivitet) skal aktiv Recognized Manager have tre (3) aktive downline-Managers fra separate linjer, uanset generation.
De skal alle tre (3) have opnået femogtyve (25) Total-CC i virksomhedsområdet i den foregående kalendermåned. CC for disse Managers opgives på FBO's Rabat- og provisionafregning (Bonus Recap).



- 10.6.2.3 Hvis Manager (Recognized/Unrecognized) ikke er kvalificeret til Lederskabsprovision i en tolv (12) måneders periode, vil denne miste sine Downline Manager-linjer permanent. For niveauer over Manager betyder det, at man bliver Manager i systemet. FBO skal være aktiv og opnå registrerede køb på tolv (12) Non-Manager-CC eller personlige CC i tre (3) på hinanden følgende måneder, før genkvalificering til lederskabsprovision kan komme på tale igen den fjerde (4.) måned. Udbetaling sker så i femte (5.) måned. De registrerede indkøb på tolv (12) CC skal foretages i virksomhedsområdet. Det gælder også, selv om FBO ikke har nogen downline-Manager.

10.7 Gem-lederskabsprovision

En tillægsprovision (Lederskabsprovision) kan udbetales til aktiv Gem Manager. Opnås kravet, øges Lederskabsprovisionen (iht. skemaet herunder) for 1.-, 2.- og 3.-generations-Managers og deres Non-Manager-salg, inden for kvalificeringsområdet, i den måned kvalificeringen opnås.

10.7.1 Kvalificering

Gem-lederskabsprovision opnås ved, at den lederskabsprovisionskvalificerede opnår et af følgende to krav inden for det virksomhedsområde, hvor FBO ønsker provision.

- FBO har det nedenfor specificerede antal aktive 1.-generations-Sponsored Managers i indeværende måned.
- FBO har det nedenfor specificerede antal separate linjer med mindst en Manager, der opnår 25 Total-CC eller mere i foregående måned.

10.7.2 Gem-lederskabsprovision udbetales som følger:

	Kvalifikation	1.gen.	2.-gen.	3.-gen.
Lederskabsprovision	Se ovenfor	6 %	3 %	2 %

Gem- lederskabsprovision	9 aktive 1. Gen.Managers	7 %	4 %	3 %
Gem- lederskabsprovision	17 aktive 1. Gen.Managers	8 %	5 %	4 %
Gem- lederskabsprovision	25 aktive 1. Gen.Managers	9 %	6 %	5 %

10.7.3 Downline Managers i andre lande

Ved international sponsering udbetales eventuel Lederskabsprovision af det respektive land og baseres på, hvilken kvalificering der er opnået i dette land. Udenlandsk Manager, der er blevet Sponsored Manager i landet, medregnes i kvalificeringen til Lederskabsprovision og medregnes de måneder han eller hun har en aktivitets-waiver (se § 4.22) fra sit virksomhedsområde.

11 Team

11.1 Teamansvar

11.1.1 Kundetilfredshedsgaranti

Hvis Forever iht. § 6.1.3.1 har måttet refundere kunden, har Forever ret til at foretage fradrag i udbetalingen af rabat eller provision til FBO med et beløb svarende til det, der er tilbagebetalt til kunden. FBO accepterer, at Forever foretager fradrag i denne rækkefølge: FBO, FBO's sponsor eller en Manager i FBO's upline. Alle anførte kan blive forpligtede til at tilbagebetale provision, der kan henføres til det tilbagebetalte beløb.

11.1.2 Fremkalde opsigelse/sponsorskifte

FBO må ikke, af nogen grund eller på nogen måde, fremkalde, tvinge eller overtale andre FBOs til at opsiges deres Aftale med Forever. FBO må heller ikke, af nogen grund, påvirke andre FBOs, så de reducerer deres virksomhedsopbyggende aktiviteter.

11.2 Kommunikation

For at besvare specifikke spørgsmål, der kan opstå har Forever udviklet et decentraliseret kommunikationssystem. FBO skal altid rette sine spørgsmål til sin Sponsor eller til upline Manager eller derover.

11.2.1 Private/personlige oplysninger

FBO skal behandle oplysninger om downlines med respekt for downlines' integritet (GDPR).

11.3 Rekruttering

Til de FBOs, der ønsker at udvide deres virksomhed, giver Forever FBO en ikke-eksklusiv tilladelse til at rekruttere/sponsere nye FBOs i de lande, hvor Forever er repræsenteret, iht. de til enhver tid gældende regler i det pågældende land.

Hjemmeside

Registrering foregår på virksomhedens hjemmeside. Alle oplysninger og registreringsdokumenter sendes til den nye FBO pr. e-mail.

11.3.1 Registrering/rekrutteringsregler

- 11.3.1.1 FBO må under ingen omstændigheder registrere en person som FBO, uden at den pågældende er indforstået med at der tegnes Forhandleraftale med Forever.

- 11.3.1.2 Ved den første registrering hos Forever har en Preferred Customer bestemt, hvilken FBO der skal være sponsor. Når FBO er vidende om, eller burde være vidende om, at en anden FBO har foreslået en person at deltage i en komplet forretningspræsentation af virksomheden, må FBO ikke rekruttere eller have til hensigt at rekruttere denne person. En sådan handling er ikke i overensstemmelse med gældende regler og er et brud herpå. Med en komplet forretningspræsentation menes en præsentation af branchen, virksomheden, produkterne og forretningsmulighederne. En forretningspræsentation kan ske ved et personligt møde eller via videokonference (et ikke-fysisk møde mellem to eller flere individer, der er forhåndsbooket, men sker i realtid via et interaktivt medie). Konferencen skal, når den er afsluttet, verificeres af den person, FBO har haft videokonference med. Det gøres ved, at vedkommende sender en e-mail til den FBO, der har afholdt konferencen. Først når FBO har modtaget en verificerings-mail, kan en forretningspræsentation anses for komplet gennemført.
- 11.3.1.3 I tilfælde af ægteskab eller samflytning mellem to FBOs, kan begge parter beholde deres respektive forhandlerskab.
- 11.3.1.4 Hvis en eksisterende FBOs partner (samboende eller ægtefælle) ønsker at registrere sig som FBO, skal vedkommende vælge sin partner, eller partnerens sponsor som sin sponsor. Hvis partneren (samboende eller gift) til en FBO, der har valgt opsigelse eller er blevet opsagt, ønsker sit eget forhandlerskab inden for et år efter opsigelsen, skal vedkommende sponseres af sin partners tidligere sponsor. Hvis der modsat er gået mere end et år siden opsigelsen, kan vedkommende sponseres af en valgfri FBO.
- 11.3.1.5 Hvis to personer, hovedansøger og medsøger, er registreret på samme ID-nummer, kan de vælge at dele deres aftale. Når man deler en aftale, kan medsøger vælge mellem at have hovedsøger som sponsor, eller hovedansøgers sponsor som sin nye sponsor. Ved deling af forhandlerskabet (FBO-ship), begynder din medansøger som "Ny Forhandler/ Preferred Customer" og regnes som en nyrekruttering for f.eks. "New CC".
- 11.3.1.6 Sponsorskifte accepteres udelukkende i henhold til § 11.4. Forever tager kun den første ansøgning i betragtning.
- 11.3.1.7 Regler for rekruttering gælder ikke for kommende FBO, før vedkommende er blevet registreret som FBO. Det betyder, at kommende FBO ikke kan bryde disse regler, hvad angår måden, vedkommende selv er blevet sponsret på.
- 11.3.2 Brud på rekrutteringsreglerne**
- 11.3.2.1 Ved brud på rekrutteringsreglerne, se § 11.3.2.
- 11.3.2.2 Fortolkning af rekrutteringsreglerne og konsekvenser
For lettere at kunne forstå reglerne for rekruttering er disse fortolkninger udarbejdet. En person (kommende FBO) er blevet introduceret for Forever af en FBO, men er blevet rekrutteret af en anden FBO.
- a) **Eksempel 1**
Forudsætning:
Den, der ifølge Aftalen er sponsor, har ikke vidst, at den kommende FBO er blevet præsenteret for Forever.
Konsekvens:
Forever informerer sponsoren om at være forsigtig ved rekruttering og kontrollere, at en kommende FBO ikke er "optaget". I dette tilfælde sker der ikke noget sponsorskifte.
- b) **Eksempel 2**
Forudsætning:

Den, der ifølge Aftalen er sponsor, har godt vidst, at den kommende FBO er blevet præsenteret for Forever, men den kommende FBO har ikke deltaget i en officiel forretningspræsentation.

Konsekvens:

Forever giver sponsoren en påtale. I dette tilfælde sker der ikke noget sponsorskifte.

c) **Eksempel 3**

Forudsætning:

Den, der ifølge Aftalen er sponsor, har tydeligvis vidst, at den kommende FBO har deltaget i en officiel forretningspræsentation.

Konsekvens:

Forever giver sponsor en advarsel. I dette tilfælde sker der ikke noget sponsorskifte.

d) **Eksempel 4**

Forudsætning:

Den, der ifølge Aftalen er sponsor, har mødt den kommende FBO ved en officiel forretningspræsentation eller et seminar uden selv at have inviteret den kommende FBO.

Konsekvens:

Sponsor får en advarsel, hvis det viser sig, at en anden har inviteret den kommende FBO. Det sker, uanset om sponsor har vidst det eller ej.

I dette tilfælde skal den kommende FBO og den, der oprindeligt inviterede den kommende FBO, acceptere et sponsorskifte, før det kan ske. Det er herefter op til Forever at beslutte, om der skal ske et sponsorskifte.

11.4 Sponsorskifte

En eksisterende FBO kan skifte til en anden sponsor, forudsat at han eller hun i løbet af det seneste år (12 måneder):

- har været FBO
- ikke har købt eller modtaget Forever-produkter, undtagen produkter indkøbt af anden FBO til eget brug,
- ikke har modtaget betaling af nogen art fra anden FBO og
- ikke har rekrutteret enkeltperson(-er) til Forever-virksomheden.

Den FBO, der har foretaget et sponsorskifte, mister sit tidligere niveau, sine CC og alle sine downlines i samtlige lande. FBO beholder sit tidligere ID-nummer. I tilfælde af, at FBO har en medansøger, deles Aftalen. Både FBO og medansøger har mulighed for at vælge ny sponsor, dog kan medansøger kun vælge samme sponsor som hovedansøger eller sin tidligere hovedansøger, Medansøger får et nyt ID-nummer.

En FBO, der har foretaget et Sponsorskifte, regnes som nysponseret Preferred Customer, hvad angår alle Incentives og belønninger.

Hvis den FBO, der har foretaget et sponsorskifte, er Sponsored Recognized Manager og har 1st Generation Recognized Managers i sit team, vil disse Managers blive klassificeret som Inherited Managers i den nye Sponsors 1st Generation.

En Sponsored Recognized Manager, der har foretaget et Sponsorskifte, vil fortsat blive medregnet i vedkommendes tidligere Sponsors Manager Pin Level.

11.4.1 Sponsorskifte for Preferred Customer (6-månedersreglen)

En Preferred customer, der har været registreret i seks (6) fulde kalendermåneder eller mere, men som endnu ikke har opnået niveauet Assistant Supervisor i Markedsplanen, kan vælge at skifte sponsor uden et (1) års inaktivitet.

En Preferred Customer, der vælger en ny Sponsor, mister alle sine tidligere downlines og akkumulerede move-up Case Credits og regnes som nysponseret i alle relevante Incentives.

11.5 Genregistrering

Personer, der tidligere har været registreret som FBO hos Forever og har valgt at opsige eller er blevet opsagt, kan efter et (1) år (12 måneder) ansøge om nyt forhandlerskab. Hvis Forever accepterer

ansøgningen, kan FBO vælge sponsor og starte på niveauet Preferred Customer uden ret til tidligere downlines.

11.6 International sponsering

FBO må udvide og drive deres Forever-virksomhed i alle de lande, hvor Forever Living Products har et etableret kontor.

11.6.1 Procedure

11.6.1.1 FBO kan kontakte kontoret i det land, hvor FBO gerne vil internationalt sponseres til.

11.6.1.2 FBO kan ansøge om International sponsering under "Min konto" på hjemmesiden (foreverliving.com). Samme ID-nummer som til eget virksomhedsområde anvendes til alle lande. FBO kan se, hvilke lande FBO har ansøgt om, på hjemmesiden (foreverliving.com) under "Min konto/Min globale virksomhed".

11.6.2 Love og regler

Ved salg eller rekruttering i et andet land/virksomhedsområde er FBO forpligtet til at følge de love og regler, der gælder i det pågældende land.

11.6.3 Markedsniveau

FBO starter på samme niveau i Markedsplanen som inden for sit eget virksomhedsområde.

11.6.4 Sponsor

FBO beholder samme Sponsor i alle lande, der er inden for eget virksomhedsområde.

11.6.5 Rekruttering

11.6.5.1 Alle internationalt sponserede FBOs kan rekruttere i et andet land iht. gældende regler.

11.6.5.2 For at rekruttere nye FBOs i et land skal det pågældende lands kontor kontaktes.

11.6.6 Team

11.6.6.1 Hvis en downline vælger at flytte til et andet land/virksomhedsområde, bliver uplines automatisk internationalt sponserede til det land og er dermed forpligtet til at følge de love og regler, der gælder i det pågældende land.

11.6.6.2 En Preferred Customer kan registreres og rekrutteres af samme FBO i flere lande, men Case Credits fra vedkommendes køb kan ikke kombineres fra flere lande for at kvalificere sig til FBO.

11.6.7 Aktivitet

11.6.7.1 En FBO, der opfylder aktivitetskravet (4CC) i hjemlandet, regnes som aktiv i samtlige lande i den efterfølgende måned, uanset niveau i Markedsplanen.

11.6.7.2 For Manager, der er kvalificeret til Lederskabsprovision i hjemlandet, bortfalder kravet til lederskabsprovision i andre virksomhedsområder.

11.6.7.3 Hvad angår aktiviteter eller kvalificering til Lederskabsprovision kan man ikke kombinere CC fra forskellige virksomhedsområder.

11.6.7.4 Når FBO opnår et nyt niveau i Markedsplanen ved hjælp af Case Credits fra et enkelt land, aktiveres niveauet straks ved kvalifikationen i det pågældende land og vises i de øvrige lande i den efterfølgende måned. Når FBO når et af niveauerne Supervisor/Assistant Manager/Manager med Case Credits fra flere lande, aktiveres niveauet i samtlige lande den 15. i måneden efter kvalifikationen.

- 11.6.7.5 Hvis en FBO, der ikke har opnået niveauet Manager i sit hjemland, når niveauet Manager i et andet land, og ikke har nogen downline FBO, der opnår niveauet Manager i samme move up-periode, skal vedkommende være aktiv hver måned i move up-perioden for at blive Recognized Manager.

Hvis der imidlertid er en downline FBO, der opnår niveauet Manager i samme move up-periode, skal vedkommende, for at blive Recognized Manager, være aktiv hver måned i move up-perioden og have mindst 25 personlige og Non-Manager Case Credits i den sidste måned af move up-perioden, enten i hjemlandet eller i move up-landet, fra FBOs i andre downlines end den, som den Manager, der kvalificerer sig i samme måned, tilhører.

12 Relocation

Når en FBO vælger at skifte virksomhedsområde, skal FBO meddele dette tilkontoret i både det nye og det gamle virksomhedsområde for at adresseopdatering og såkaldt relocation kan foregå. Se også information om FBO's oplysningspligt ved ændringer iht. § 3.5.2.7.

13 Incentives

Alle virksomhedens Incentives er til for at opmuntre til stabilt opbyggede teams. Incentive-præmier er personlige og kan ikke overdrages til anden FBO eller person, medmindre det er angivet for den specifikke kvalificering.

13.1 Forever2Drive (Earned Incentive)

Forever2Drive-penge skal anvendes af FBO til finansiering af nyt eller eksisterende aktiv, f.eks. bil, hus, båd osv. Aktivet skal stå i FBO's eget navn.

13.1.1 Kvalifikationer

- 13.1.1.1 Alle aktive Recognized Managers har ret til at deltage i Forever2Drive.
- 13.1.1.2 CC, der er genereret af aktiv FBO, før niveauet Recognized Manager er opnået, medregnes i Forever2Drive-kvalificeringen.
- 13.1.1.3 Kvalificeringen kan opnås i et hvilket som helst virksomhedsområde.
- 13.1.1.4 Alle CC skal opnås inden for samme virksomhedsområde.
- 13.1.1.5 Kvalifikationskravene skal gennemføres i løbet af tre (3) på hinanden følgende kalendermåneder.
- 13.1.1.6 FBO skal være aktiv hver måned.
- 13.1.1.7 Kvalifikationskravene for de respektive niveauer i programmet fremgår af følgende skema:

	Måned 1	Måned 2	Måned 3
Niveau 1	50 CC	100 CC	150 CC
Niveau 2	75 CC	150 CC	225 CC
Niveau 3	100 CC	200 CC	300 CC

- 13.1.1.8 Efter kvalificering skal den tredje (3.) månedsvolumen og aktivitet opretholdes. Hvis FBO's Total-CC falder under CC-kravet for tredje (3.) måned, vil programmets månedlige udbetaling blive beregnet på et indtjent beløb baseret på p.t. 2,66\$ pr. CC iht. FBO's provisionsafregning (Bonus Recap).
- 13.1.1.9 For Managers med mindre end halvtreds (50) totale CC i en måned udbetales der intet vederlag for den måned. Hvis Manager senere har over halvtreds (50) CC, udbetales vederlaget igen.
- 13.1.1.10 Manager, der har fem (5) aktive 1.-generations-Managers ved udgangen af den tredje (3.) kvalifikationsmåned og alle efterfølgende måneder i en periode på seksogtrediv (36) måneder, behøver kun have ethundredeogti (110), ethundredeogfemoghalvfjers (175) eller tohundredeogfyrr (240) CC for at nå niveau 1, 2 og 3.
- 13.1.1.11 For hver fem (5) yderligere aktive 1.-generations-firstline-Managers vil CC blive reduceret med fyrr (40) CC for Niveau 1, halvtreds (50) CC for Niveau 2 og tres (60) CC for Niveau 3.
- 13.1.1.12 For Managers, der har femogtyve (25) eller flere aktive 1.-generations-Managers i en måned, bortfalder CC-kravet for den måned for opnåede belønninger. Kravene er sammenfattet i følgende skema.
- 13.1.1.13 Antal aktive 1.-generations-Managers i tredje (3.) kvalificeringsmåned eller en af de følgende seksogtrediv (36) måneder styrer, hvilken månedsvolumen, der skal opretholdes for fuld udbetaling. Kravene er beskrevet i følgende skema:

	5 aktive Managers	10 aktive Managers	15 aktive Managers	20 aktive Managers	25 aktive Managers
Niveau 1	110 CC	70 CC	30 CC	-	-
Niveau 2	175 CC	125 CC	75 CC	25 CC	-
Niveau 3	240 CC	180 CC	120 CC	60 CC	-

13.1.2 Belønningsniveauer

- 13.1.2.1 Der er tre (3) belønningsniveauer:
 Niveau 1: Virksomheden betaler maks. 400\$ pr. måned i maks. seksogtrediv (36) måneder.
 Niveau 2: Virksomheden betaler maks. 600\$ pr. måned i maks. seksogtrediv (36) måneder.
 Niveau 3: Virksomheden betaler maks. 800\$ pr. måned i maks. seksogtrediv (36) måneder.

13.1.3 Udbetaling

- 13.1.3.1 Når man har kvalificeret sig til et af niveauerne, registreres dette automatisk hos Forever, og første udbetaling sker i forbindelse med næste provisionsudbetaling.
- 13.1.3.2 Hvis Manager er momspligtig, udbetales summen plus moms.

13.1.4 Kvalificering til højere niveau

- 13.1.4.1 En FBO kan efter tredje (3.) kvalificeringsmåned fortsætte med en ny kvalificeringsperiode til et højere niveau, hvor disse kvalificeringsmåneder kan indgå. For eksempel kan en FBO, der har kvalificeret sig til niveau 1 i januar, februar og marts, kvalificere sig til niveau 2 i februar, marts og april.

13.1.5 Genkvalificering

- 13.1.5.1 I de seks (6) sidste måneder af 36-månedersperioden kan FBO genkvalificere sig i programmet ved igen at opfylde ovenstående kvalifikationskrav.

13.1.6 Registrering

- 13.1.6.1 Ingen registrering påkrævet.

13.2 Eagle Manager

13.2.1 Kvalificeringskrav

Eagle Manager-status skal opnås mellem 1. maj og 30. april hvert år ved at opfylde nedenstående krav.

- For at blive Eagle Manager skal FBO være Recognized Manager.
- Være aktiv i hver kalendermåned (i hjemlandet eller det kvalificerede land) i kvalificeringsperioden eller hver kalendermåned efter at være blevet Recognized Manager.
- Opnå mindst syvhundredeogtyve (720) Total-Case Credits (CC), hvoraf mindst ethundrede (100) CC skal komme fra nye firstlines, New CC. CC tæller kun de måneder, hvor FBO er lederskabsprovisionskvalificeret.
- Rekruttere mindst to (2) nye firstlines inden for kvalificeringsperioden, før eller efter kvalificering til Recognized Manager, der opnår niveauet Supervisor. Disse kan være rekrutteret inden for det virksomhedsområde, FBO kvalificerer sig i, eller i et andet land.
- Støtte og deltage i Forever-møder og -arrangementer.

13.2.2 Kvalificering til Senior Manager og derover.

Foruden selv at opfylde ovenstående krav skal Senior Manager og derover udvikle en eller flere downline-Eagle Managers iht. nedenstående for at opnå kvalificering.

Senior:	1	<u>Eagle Manager Linje</u>
Soaring:	3	<u>Eagle Managers Linjer</u>
Sapphire:	3-5	<u>EM Linjer (Eagle kvalificerede)</u>
	6-9	<u>EM Linjer (Sapphire Eagle Mgr)</u>
D/Sapphire:	3-9	<u>EM Linjer (Eagle kvalificerede)</u>
	10-14	<u>EM Linjer (Diamond/Sapphire Eagle Mgr)</u>
Diamond:	3-14	<u>EM Linjer (Eagle kvalificerede)</u>
	15-24	<u>EM Linjer (Diamond Eagle Mgr)</u>
D/Diamond:	3-24	<u>EM Linjer (Eagle kvalificerede)</u>
	25-34	<u>EM Linjer (Dubbel Diamond Eagle Mgr)</u>
T/Diamond:	3-34	<u>EM Linjer (Eagle kvalificerede)</u>
	35-44	<u>EM Linjer (Trippel Diamond Eagle Mgr)</u>
D/Centurion:	3-44	<u>EM Linjer (Eagle kvalificerede)</u>
	45+	<u>EM Linjer (Diamond Centurion Eagle Mgr)</u>
P/Diamond:	3-54	<u>EM Lines (Eagle Qualified)</u>
	55+	<u>EM Lines (Platinum Diamond Eagle Mgr)</u>
PD/Diamond:	3-64	<u>EM Lines (Eagle Qualified)</u>
	65+	<u>EM Lines (Platinum Double Diamond Mgr)</u>

PT/Diamond:	3-74	EM Lines (Eagle Qualified)
	75+	EM Lines (Platinum Triple Diamond Mgr)
P/Centurion:	3-84	EM Lines (Eagle Qualified)
	85+	EM Lines (Platinum Centurion Mgr)

Alle Eagle Managers skal komme fra separate linjer. En Eagle Manager kan komme fra en hvilken som helst downline-generation og et hvilket som helst virksomhedsområde.

Gem Managers (dvs. Sapphire og derover) kan kvalificere sig som Eagle på et lavere niveau, men ikke lavere end Soaring.

Hvis eksempelvis en Diamond Manager har 3 (tre) Downline Eagle Managers, vil han/hun være kvalificeret og bliver Diamond Manager, der er Eagle-kvalificeret. Hvis det sker, får FBO en GEM-lederskabsprovision, der modsvare Eagle-kvalifikationen, undtagen i de måneder hvor FBO kvalificerer sig til en højere provision i henhold til reglerne for GEM-lederskabsprovision.

En FBO, der kvalificerer sig til Eagle med 6, 10 eller 15 Eagle Manager-linjer, vil automatisk være kvalificeret til 1, 2 eller 3 % GEM-lederskabsprovision i sit hjemland i hver af de tolv måneder, vedkommende er lederskabsprovisionskvalificeret, med start fra og med maj 2018.

13.2.3 New CC

- Kan skabes i – og kombineres med – et hvilket som helst virksomhedsområde.
- Kan kun være Non-Manager-CC.
Hvis en ny FBO bliver Manager i kvalificeringsperioden, medregnes kun de CC, FBO opnåede, før FBO blev Manager.
- FBO, der har skiftet sponsor, regnes som New CC og til kravet for nye Supervisors.

13.2.4 Niveau ved kvalificeringsstart

Kravene er baseret på FBO's niveau ved kvalificeringsperiodens start.

13.2.5 FBO bliver Manager efter kvalificeringsperiodens start

Når en FBO bliver Manager efter kvalificeringsperiodens start gælder følgende regler:

- CC fra FBO rekrutteret i den sidste måned af Manager-kvalificeringen medregnes fra og med måneden efter moveup som New CC i Eagle Manager-kvalificeringen det år.
- Uanset hvornår FBO bliver Manager, skal samtlige kvalificeringskrav, se ovenfor, opfyldes, efter at FBO er blevet Manager.
- Preferred Customers, der er rekrutteret i den sidste måned af Manager-kvalificeringen, kan anvendes til at opfylde Supervisor-kravet under Eagle Manager-kvalificeringen.

13.2.6 Belønning

FBO, der kvalificerer sig til Eagle Manager, bliver inviteret til Eagle Managers Retreat, en Earned Trip.

- 13.2.6.1 Eagle Manager Retreat er en weekend, der holdes på en to udvalgt destination hvert år. Tid og sted oplyses på hjemmesiden. FBO skal vælge ønsket destination senest den 31. Maj hvert år.
- 13.2.6.2 En Eagle Manager får rejse t/r, tre hotelovernatninger, invitation til eksklusivt Eagle Manager-kursus og adgang til alle aktiviteter under eventet.

13.3 Global Rally

Hvert år afholdes et internationalt Global Rally et sted i verden. Sted oplyses på hjemmesiden. Kvalificeringsperioden er 1. januar til 31. december. Dette Rally er en Earned Trip.

13.3.1 Kvalificeringskrav og belønning

- 13.3.1.1 CC kan skabes i – og kombineres med – et hvilket som helst virksomhedsområde.

- 13.3.1.2 CC til Global Rally beregnes som følger:
- Den måned, hvor FBO er inaktiv, kan FBO medregne sine personlige CC og Preferred Customer-CC.
 - Den måned, hvor FBO er aktiv, men ikke kvalificerer sig til Lederskabsprovision, kan FBO medregne sine personlige CC og Non-Manager-CC.
 - Den måned, hvor FBO er aktiv og kvalificerer sig til Lederskabsprovision, kan FBO medregne sine Total-CC.

- 13.3.1.3 FBO kan kvalificere sig til følgende Rally-præmier:
På samtlige niveauer indgår måltider/kostpenge, aktivitetsvederlag og to Rally-billetter.

Niveau	Rejse tur/retur	Ekstra
500 CC	Nej	Rally online, 2 non-qualifier billetter
1.500 CC	Ja	
2.500 CC	Ja	
3.500 CC	Ja	Eksklusiv lokal gave/øget komfort
5.000 CC	Ja	Eksklusiv lokal gave/øget komfort
7.500 CC	Ja	
10.000 CC	Ja, Business Class	
12.500 CC	Ja, Business Class	VIP-kø ved salg på Rally.

- Heraf skal mindst 50 være nye CC'er
- For at nå 500 CC (tidligere 1500) og højere Global Rally-belønninger, kan FBO'en kombinere CC fra alle lande, hvor han/hun har hold.
- Over 5000 CC, hvis muligt opgradere bolig

- 13.3.1.4 Kvalificering giver et forhandlerskab, ved deltagelse på eventet, følgende vederlag.

Niveau	Spending Money
1.500 CC	\$ 500
2.500 CC	\$ 1000
3.500 CC	\$1500
5.000 CC	\$ 2000
7.500 CC	\$ 3200
10.000 CC	\$ 3200
12.500 CC	\$ 12700

- 1.500 CC ikke til stede modtager \$2.500

13.4 Chairman's Bonus

Chairman's Bonus er et tolv (12) måneder langt motivationsprogram, der løber fra 1. januar til 31. december. Der er tre (3) motivationsniveauer i programmet.

13.4.1 Definitioner

- 13.4.1.1 Virksomhedsområde– Det virksomhedsområde, FBO har valgt at kvalificere sig i. (Det land hvor FBO har flest personlige CC og non-Manager CC).
- 13.4.1.2 CBM – Chairman's Bonus Manager. Kan opnås i et hvilket som helst virksomhedsområde.

- 13.4.1.3 New CC (se også definitioner i § 4.3.4).
- a) Kan skabes i – og kombineres med – et hvilket som helst virksomhedsområde.
 - b) Kan kun være Total-CC.
Hvis en ny FBO bliver Manager i løbet af året, medregnes kun de CC, FBO opnåede, før FBO blev Manager.
 - c) FBO, der har skiftet sponsor, medregnes heri.
 - d) Eventuelle New CC, der skabes i andre virksomhedsområder, medregnes ikke i fordelingen af bonuspuljen.

13.4.2 Generelle kvalificeringskrav

Følgende kvalificeringskrav skal opnås:

- a) i løbet af kvalificeringsperioden
 - b) efter at FBO har opnået niveauet Recognized Manager
 - c) For at rejse som Chariman's Bonus kvalificeret till Global Rally , skal du have mindst 1000 samlede CC
- 13.4.2.1 Være aktiv i hver kalendermåned i(i hjemlandet eller det kvalificerede land) under kvalificeringsperioden eller hver kalendermåned i kvalificeringsperioden efter at være blevet Recognized Manager.
- 13.4.2.2 CC'er genereret uden for det kvalificerende land tælles ikke med, når bonuspuljen fordeles.
- 13.4.2.3 CC tæller kun de måneder, hvor FBO er lederskabsprovisionskvalificeret. Det gælder også, selv om FBO ikke har nogen downline-Manager.
- 13.4.2.4 Sørg for, at reglerne for masseopkøb følges, både personligt og for teamet, iht. § 4.12.
- 13.4.2.5 Være kvalificeret til Forever2Drive eller kvalificere sig hertil i kvalificeringsperioden. Forever2Drive kan opnås i et hvilket som helst deltagende land.
- 13.4.2.6 Opbygge sin Forever-virksomhed efter korrekte Team Marketing-principper og iht. Forevers Almene vilkår og regler.
- 13.4.2.7 Deltage i og støtte forretningspræsentationer, seminarer, kurser, Forever Success Days o.lign.

13.4.3 Chairman's Bonus Manager-niveaukrav

- 13.4.3.1 Opfylde de generelle kvalificeringskrav.
- 13.4.3.2 Opfylde niveaukravene som beskrevet nedenfor

	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3
Personlige CC + Non-Manager-CC	700	600	500
New CC	150	100	100
Downline	600 CC Manager/ 1 Chairman's Bonus Manager	3 Chairman's Bonus Managers	6 Chairman's Bonus Managers

13.4.4 Chairman's Bonus Manager Niveau 1

13.4.4.1 Sekshundrede (600) CC Manager/Downline CBM

Mulighed 1: I løbet af kvalificeringsperioden at hjælpe mindst en (1) Recognized Manager i ethvert Virksomhedsområde til at opnå 600 eller flere Total-CC i kvalifikationsperioden.

- a) Kun CC fra de måneder, hvor denne Manager er aktiv medregnes i disse sekshundrede (600).
- b) Den pågældende Manager kan være en allerede eksisterende Manager eller én, der for nylig, i løbet af kvalificeringsperioden, er blevet Manager.
- c) Den pågældendes CC tilføjes ikke den kvalificeredes CC ved fordeling af bonuspoint.

Mulighed 2: At hjælpe mindst en (1) Recognized Manager til at blive CBM.

13.4.4.2 At skabe mindst syvhundrede (700) personlige CC og Non-Manager-CC i løbet af kvalificeringsperioden efter at være blevet Recognized Manager. Ud af disse skal mindst ethundredeoghalvtreds (150) CC være New CC (se definition i § 4.3.4).

13.4.4.3 Sponsorskifte medregnes i alle krav til Niveau 1.

13.4.4.4 New CC

- a) Kan skabes i – og kombineres med – et hvilket som helst land.
- b) Kan kun være Non-Manager-CC. Hvis en ny FBO bliver Manager i løbet af året, medregnes kun de CC, FBO opnåede, før FBO blev Manager, som Non-Manager-CC.
- c) Sponsorskifte medregnes.

13.4.4.5 Eventuelle CC, der skabes i kvalificerende land, meregnes ikke i fordelingen af bonuspuljen.

13.4.5 Chairman's Bonus Manager Niveau 2

13.4.5.1 Downline Chairman's Bonus Managers

I løbet af kvalificeringsperioden at hjælpe mindst tre (3) Recognized Managers i tre (3) forskellige linjer til at blive CBM. I valgfrit virksomhedsområde

- a) Disse Managers kan være allerede eksisterende Managers eller Managers, der er skabt i løbet af kvalificeringsperioden.
- b) Deres CC tilføjes dine CC ved fordeling af bonuspuljen.

13.4.5.2 At skabe mindst sekshundrede (600) personlige CC og Non-Manager-CC i løbet af kvalificeringsperioden efter, at FBO er blevet Recognized Manager. Ud af disse skal mindst hundrede (100) CC være New CC (se definition i pkt. 4.3.4).

13.4.5.3 Sponsorskifte medregnes i alle krav til Niveau 2

13.4.5.4 New CC

- a) Kan skabes i – og kombineres med – et hvilket som helst land.
- b) Kan kun være Non-Manager-CC. Hvis en ny FBO bliver Manager i løbet af året, medregnes kun de CC, FBO opnåede, før FBO blev Manager, som Non-Manager-CC.
- c) Sponsorskifte medregnes.

13.4.5.5 Eventuelle CC, der skabes i lande uden for det kvalificerende land, meregnes ikke i fordelingen af bonuspuljen.

13.4.6 Chairman's Bonus Manager Niveau 3

13.4.6.1 Downline Chairman's Bonus Managers

I løbet af kvalificeringsperioden at hjælpe mindst seks (6) Recognized Managers i seks (6) forskellige linjer til at blive CBM. I valgfrit virksomhedsområde

- a) Disse Managers kan være allerede eksisterende Managers eller Managers, der er skabt i løbet af kvalificeringsperioden.
- b) Deres CC tilføjes dine CC ved fordeling af bonuspuljen.

13.4.6.2 At skabe mindst femhundrede (500) personlige CC og Non-Manager-CC i løbet af kvalificeringsperioden efter at være blevet Recognized Manager. Ud af disse skal mindst hundrede (100) CC være New CC (se definition i § 4.3.4).

13.4.6.3 Sponsorskifte medregnes i alle krav til Niveau 3

13.4.6.4 New CC

- a) Kan skabes i – og kombineres med – et hvilket som helst land.
- b) Kan kun være Non-Manager-CC. Hvis en ny FBO bliver Manager i løbet af året, medregnes kun de CC, FBO opnåede, før FBO blev Manager, som Non-Manager-CC.
- c) Sponsorskifte medregnes.

13.4.6.5 Eventuelle CC, der skabes i lande uden for det kvalificerende land medregnes ikke i fordelingen af bonuspuljen.

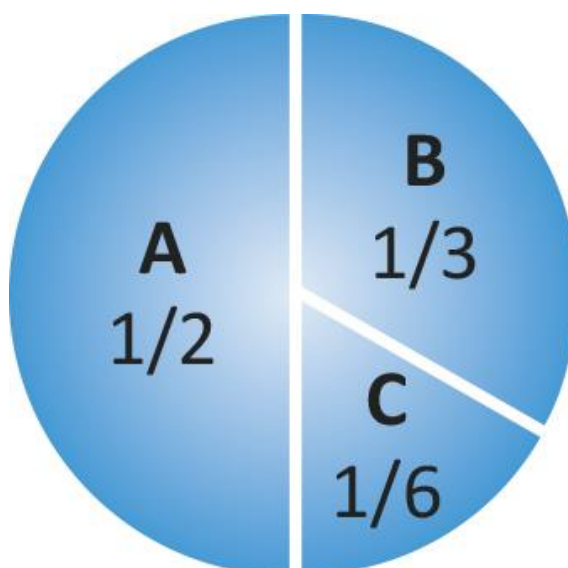
13.4.7 Øvrigt

13.4.7.1 Den endelige beslutning om, hvem der opnår betaling i dette program, træffes af ledelsen i Forever.

13.5 Chairman's Bonus – bonusfordeling

13.5.1 Beregning af bonus

En global bonuspulje fastlægges og fordeles som følger:



FBOs kvalificeret til niveau 1 deler bonuspulje A.
FBOs kvalificeret til niveau 2 får, foruden deres andel af bonuspulje A, også en del af bonuspulje B.
FBOs kvalificeret til niveau 3 får, foruden deres andel af bonuspulje A + B, også en del af bonuspulje C.

13.5.2 Fordeling

Hver kvalificeret FBO bliver tildelt en Incentive-del (sum) for hver Total-CC genereret i det valgte kvalificeringsland (altså eksklusiv New CC genereret i andre virksomhedsområder). Den kvalificerede får også en Incentive-del (sum) for hver CC, genereret af nærmeste CBM i hver linje.

13.6 Chairman's Bonus Global Rally Belønning

Chairman's Bonus Managers, der ikke har kvalificeret sig med 1.500 CC eller mere til Global Rally, belønnes med en rejse for to (2) personer til Forever Global Rally. Heri indgår fly, hotel, måltider i fem (5) dage og fire (4) nætter. \$250 Spending Money.

13.7 Global Leadership Team (GLT)

Medlemskab af GLT opnås ved i løbet af kvalificeringsperioden (et kalenderår) at opnå mindst 7.500 Total-CC (CC medregnes kun efter, at FBO har opnået niveauet Recognized Manager i Markedsplanen). Medlemskabet gælder for kalenderåret, efter at kvalificeringsperioden er slut.

13.7.1 Global Retreat for Global Leadership Team (GLT)

Global Retreat er en Incentive-rejse, som FBOs med over 7.500 Total-CC (GLT) bliver inviteret på. Global Retreat er et "Invited trip". Global Retreat afholdes i forbindelse med Global Rally eller Eagle Managers Retreat, og FBO skal deltage i eventets aktiviteter for at modtage Global Retreat-belønningen.

13.8 Incentive-rejser

FBO tilbydes af virksomheden at tage med på Incentive-rejser, baseret på deres salgsresultater. Intentionen er at fremme sunde Team Marketing-opbygningsprincipper. En Incentive-rejse er et Earned Trip, medmindre andet er angivet. FBO beskatter alt i sin egen virksomhed, og medfølgende kan ikke anses som fradragsberettigede i FBOs virksomhed. FBO og medfølgende er selv ansvarlige for alle skattemæssige konsekvenser.

13.8.1 Forklaring til Invited Trip:

Forever afgør, uanset niveau og salg, hvem der skal inviteres på en sådan rejse. FBO bliver personligt inviteret, uden gæst.

13.8.2 Forklaring til Earned Trip:

Disse rejser gælder for to personer pr. forhandlerskab. Det betyder, at hvis der kun står én person på Forhandleraftalen, eller hvis medansøger ikke har mulighed for at tage med, må vedkommende tage en anden person med efter eget valg. Den pågældende skal være myndig.

13.8.3 Generelle kvalificeringsregler

13.8.3.1 Hvis de internationale CC indgår i kvalifikationen, skal FBO, medmindre andet er angivet, i løbet af fjorten (14) dage, efter at kvalificeringsperiodens er slut, påvise disse CC for virksomheden.

13.8.3.2 Tilbud om Incentive-rejser gives kun til de FBOs, hvis virksomhed er korrekt opbygget og udført. Det omfatter, at FBO aktivt deltager i og støtter forretningspræsentationer, seminarer, nationale Forever Success Days og skandinaviske events.

13.8.3.3 Tilbud om Incentive-rejser udstedes kun til FBO, der i hele kvalificeringsperioden har været registreret i samme forhandlerskab hos virksomheden.

- 13.8.3.4 Når der bestilles hotelværelser osv., forudsættes det, at FBOs i samme forhandlerskab, eller FBO og dennes inviterede gæst, deler værelse. FBO, der kommer alene, forventes at dele dobbeltværelse med en anden FBO, der kommer alene. FBO, der ønsker enkeltværelse, skal derfor selv betale eventuelle tillæg.

13.9 KEY Scandinavia

Alle kvalificeringskrav skal opnås inden for virksomhedsområdet Skandinavien.

13.9.1 Kvalificeringskrav

- 13.9.1.1 For at opnå medlemskab af KEY Scandinavia skal følgende krav klares i perioden 1. januar til 31. december hvert år.
- 13.9.1.2 I KEY Scandinavia skal FBO være Recognized Manager og indskrevet med skandinavisk ID-nummer (460-).
- 13.9.1.3 CC opnået før kvalificeringen til Recognized Manager medregnes ikke i KEY-kvalificeringen. CC bliver først medregnet, efter at FBO er blevet Recognized Manager.
- 13.9.1.4 Opnå mindst 600 Total-CC, hvoraf mindst 50 Non-Manager-CC skal komme fra nye, personligt sponserede FBOs, såkaldte New CC. New CC skal være registreret i virksomhedsområdet Skandinavien for at blive medregnet.
- 13.9.1.5 Personligt sponsere mindst en ny FBO i kvalificeringsperioden, der opnår niveauet Supervisor i Forevers Markedsplan inden for virksomhedsområdet Skandinavien. En gen-sponseret FBO tæller som en ny, personligt sponseret Supervisor.
- 13.9.1.6 Støtte og deltage i Forever-møder og -arrangementer.
- 13.9.1.7 Sponsorskifte regnes som New CC og som kravet til ny Supervisor.
- 13.9.1.8 FBO skal være et godt forbillede og arbejde iht. Forever Force.

13.9.2 KEY Scandinavia Platinum

- 13.9.2.1 FBO, der foruden kvalificeringskravene til KEY Scandinavia, også opnår Chairman's Bonus (se § 13.4), niveau 1, 2 eller 3, i løbet af samme kvalificeringsperiode, opnår KEY Scandinavia Platinum.

13.10 FBO's erstatningspligt for rejser og hotelophold, betalt af Forever

13.10.1 Forhåndsaccept

Ved booking af Incentive-rejser anvendes forhåndsaccept. Det betyder, at FBO, ved at aflevere sine rejseønsker til Forever, på forhånd accepterer den rejse, Forever eller Forevers samarbejdspartner booker til FBO. I tilfælde af, at FBO har specielle ønsker til transportmiddel, flyselskab eller lignende, tager Forever hensyn hertil, hvis det kan bookes til samme eller lavere pris end "standardrejsen".

13.10.2 Afbestilling, ombookning og ændring

Det er ikke muligt at afbestille, ombooke eller ændre navn på de rejser, Forever booker og betaler for. Hvis FBO ønsker en mere fleksibel billet, afholder vedkommende selv ekstraomkostningerne hertil. For hotelværelser gælder de respektive hotellers afbestillingspolitik, der kan variere fra hotel til hotel. Forever opkræver et administrationsgebyr for alle afbestillinger og ændringer på 500 SEK pr. person.

- 13.10.3 Gæst ved afbestilling**
FBO er indforstået med, at den inviterede gæst ikke får nogen som helst gavn af præmien (rejse/hotel/billetter osv.) ved en eventuel afbestilling eller frafald af kvalificeret FBO. Det gælder dog ikke medansøger på forhandlerskabet. FBO har erstatningspligt over for inviteret gæst iht. samme regler, der gælder for vedkommende selv.
- 13.10.4 Rejseforsikring**
FBO har selv ansvaret for at tegne nødvendige forsikringer. Forevers rejsebureau kan tilbyde rejseforsikring og afbestillingsforsikring til FBO til en rimelig pris. Forever betaler ikke rejseforsikring eller afbestillingsforsikring for FBO.
- 13.10.5 Afbestilling ved akut sygdom**
FBO, der vælger at afbestille sin rejse på grund af akut sygdom, som ikke tidligere har været kendt, kan modtage en vis erstatning fra Forever, efter at sagen er prøvet hos FBO's eget forsikringsselskab.
- 13.10.5.1 Afbestillingsproces ved akut sygdom
- Kontakt Forever snarest muligt.
 - Forever sender en faktura på omkostningerne til flybillet(ter), hotel og øvrige omkostninger, som mad, lokalgebyrer osv.
 - FBO betaler fakturaen til Forever.
 - FBO kontakter sit forsikringsselskab for at anmode om erstatning.
 - Hvis FBO får afslag på erstatning fra forsikringsselskabet, godskrives Forever FBO det halve af fakturabeløbet ved fremvisning af gyldig lægeattest, der påviser akut sygdom, der ikke tidligere har været kendt.
- 13.10.6 Afbestilling uden gyldig grund**
Hvis FBO vælger at afbestille sin rejse uden gyldig grund, er vedkommende forpligtet til at kompensere Forever for omkostningerne ifm. Incentive-rejsen.
- 13.10.6.1 Afbestillingsproces uden gyldig grund
- Kontakt Forever snarest muligt.
 - Forever sender en faktura på omkostningerne til flybillet(ter), hotel og øvrige omkostninger, som mad, lokalgebyrer osv.
 - FBO betaler fakturaen til Forever.
 - FBO kontakter sit forsikringsselskab for at anmode om erstatning.
- 13.10.7 Udeblivelse**
FBO, der udebliver uden afbestilling, er forpligtet til at kompensere Forever for omkostninger til rejse og hotelværelse.
- 13.10.8 Kontrol af oplysninger**
FBO er forpligtet til at kontrollere, at alle oplysninger i tilmeldingen er korrekte, før den sendes til Forever. Alle rejsedokumenter sendes elektronisk til FBO. FBO er ansvarlig for, at gyldigt pas, visum, vaccinationsattest samt rejsedokumenter medbringes på rejsen.
- 13.10.9 Se også de regler/afbestillingsregler, der gælder specifikt for den pågældende rejse.**