

Unternehmensrichtlinien

Forever Living Products Germany GmbH
Forever Living Products Austria GmbH
Forever Living Products Switzerland GmbH

Veröffentlicht am 01.07.2021

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung	3
2. Begriffsbestimmungen	6
3. Der Preferred-Customer	12
4. Die Bonus-Struktur / der Vergütungsplan (Marketingplan)	13
5. Managerstatus und -Qualifikationen	20
6. Der Leadership-Bonus (LB)	24
7. Zusätzliche Incentives	25
8. Manager- und weitere Auszeichnungen	26
9. Der Gem-Bonus	34
10. Das Earned-Incentive-Programm (Forever2Drive)	35
11. Der Chairman's-Bonus	38
12. Die Forever-Global-Rally	43
13. Das Bestellverfahren	46
14. Die Responsoring-Richtlinien	50
15. Internationale Sponsoring-Richtlinien	52
16. Verbotene Aktivitäten	53
17. Unternehmensrichtlinien	61
18. Rechtliches	75
19. Beschränkende Vereinbarungen	80
20. Vertrauliche Informationen und Geheimhaltungsvereinbarung	82

21. Gewährleistung, Garantie, Produktrückgabe und Rückkäufe	85
22. Kodex für professionelles Verhalten	88
23. Verjährung, Schlussbestimmungen	91
Anlage 1 – Richtlinien für Genehmigung und Betrieb einer FBO Website	93
Anlage 2 – Allgemeine Geschäftsbedingungen für Fulfillment-Services	98

1 Einführung, Änderung der Unternehmensrichtlinien, Registrierung als FBO

- 1.01 (a) Forever Living Products (Forever) ist eine internationale Unternehmensgruppe, die weltweit exklusive Gesundheits- und Beauty-Produkte herstellt und vermarktet. Ihr einzigartiges Konzept fördert und unterstützt die Vermarktung und den Verkauf ihrer Produkte im Einzelhandel über unabhängige Forever-Geschäftseigentümer (FBO). Forever stellt jedem FBO die hochwertigsten Produkte, das beste Support-Personal und den stärksten Vergütungsplan der Branche zur Verfügung. Die angeschlossenen Unternehmen und deren Produkte bieten sowohl den Verbrauchern als auch den FBOs die Möglichkeit, ihre Lebensqualität durch den Gebrauch von Forever-Produkten zu verbessern. Es gewährt jedem, der bereit ist, das Geschäft richtig auszuüben, den gleichen Zugang zum Erfolg. Im Gegensatz zu den meisten Geschäftsmöglichkeiten besteht für die Forever-Beteiligten kein finanzielles Risiko, da kein Mindestkapitaleinsatz erforderlich ist. Zudem betreibt das Unternehmen eine liberale Rückkaufspolitik.
- (b) Forever steht nicht dafür, dass der FBO einen finanziellen Erfolg erzielt, ohne dass er/sie dafür arbeitet oder sich allein auf die Bemühungen anderer verlässt. Die Vergütung im Rahmen von Forever basiert auf dem Verkauf ihrer Produkte. Jeder FBO ist ein unabhängiger Vertragspartner, dessen Erfolg oder Misserfolg vom persönlichen Einsatz abhängt.
- (c) Forever kann auf eine lange Erfolgsgeschichte zurückblicken. Das grundlegende Ziel des Forever-Vergütungsplans besteht darin, den Verkauf und die Verwendung der hochwertigen Produkte bei den Verbrauchern zu promoten. Hauptziel des FBO ist es, den Verkauf und die Verwendung dieser Produkte bei den Verbrauchern zu fördern, und zwar direkt und indem eine Verkaufsorganisation aufgebaut wird.
- (d) Der FBO wird unabhängig von seinem/ihrem Niveau im Forever-Vergütungsplan angehalten, jeden Monat Verkäufe an Endkunden zu tätigen und Aufzeichnungen über diese Verkäufe zu führen.

- (e) Ein erfolgreicher FBO erwirbt aktuelles Marktwissen, indem er/sie an Schulungsveranstaltungen teilnimmt, persönliche Endkunden betreut und andere FBOs für den Verkauf an Endkunden wirbt.
 - (f) Bei Fragen oder Klärungsbedarf wendet sich der FBO an den Kundenservice in Deutschland (Telefon: 089 / 54 24 35 0, E-Mail: service@flp.de), Österreich (Telefon: 2246 / 207550, E-Mail: service@flp.at) oder der Schweiz (Telefon: 052 / 235 11 70, info@flp.ch).
- 1.02
- (a) Diese Unternehmensrichtlinien dienen neben der Wahrung des Schutzes des guten Rufs von Forever, seiner Marken und der hochwertigen Produkte dazu, Beschränkungen, Vorschriften und Rahmenbedingungen für ordnungsgemäße und einheitliche Verkaufs- und Marketingverfahren gemäß den Vorgaben von Forever aufzustellen. Sie sollen missbräuchliche, unzulässige und rechtswidrige Handlungen verhindern.
 - (b) Alle FBOs verpflichten sich, sich mit diesen Unternehmensrichtlinien vertraut zu machen.
 - (c) Mit Stellung des Antrages auf Zulassung als FBO verpflichtet sich der Antragsteller, diese Unternehmensrichtlinien einzuhalten, so wie dies in dem Antrag auf Zulassung als FBO nochmals ausdrücklich vorgesehen ist. Mit jeder Bestellung von Forever-Produkten bei Forever wird diese Verpflichtung nochmals bestätigt. Jede Handlung oder Unterlassung, die zu einem Missbrauch, einer Falschdarstellung oder einem Verstoß gegen die Unternehmensrichtlinien und/oder Kodex für professionelles Verhalten führt, kann die Beendigung der gewährten Lizenz zur Nutzung der eingetragenen Forever-Warenzeichen, -Dienstleistungsmarken und anderer -Marken, einschließlich des Rechts zum Kauf und Vertrieb von Forever-Produkten, zur Folge haben.
 - (d) Forever behält sich vor, diese Unternehmensrichtlinien jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu ändern. Die geänderten Bedingungen wird Forever dem FBO spätestens einen Monat vor ihrem Inkrafttreten per E-Mail oder in

sonstiger Form übersenden. Der FBO hat das Recht, der Änderung zu widersprechen. Im Falle des Widerspruchs ist der FBO berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Sofern er den Vertrag binnen vier Wochen nach dem Inkrafttreten der Änderung nicht kündigt, nimmt der FBO die Änderung ausdrücklich an. Forever wird den FBO in der Benachrichtigung über die Änderung dieser Unternehmensrichtlinien über das Recht des Widerspruchs, die Folgen eines Widerspruchs ebenso über die Rechtsfolgen des Schweigens, gesondert und ausdrücklich aufklären.

(e) Ein FBO ist berechtigt, als solcher zu arbeiten, wenn

- er/sie ein Antragsformular auf Zulassung als FBO vollständig und ordnungsgemäß ausgefüllt und unterzeichnet hat und
- sein/ihr Antrag auf Zulassung als FBO angenommen wurde, was dadurch geschieht, dass der Antrag von einer von Forever dazu autorisierten Person gegengezeichnet und damit genehmigt wurde. Ein FBO soll vor Aufnahme seiner Tätigkeit an einer von Forever durchgeführten Schulungsveranstaltung teilgenommen haben.
- Wird das Antragsformular online ausgefüllt und von Forever angenommen, so erfolgt die Annahme unter Vorbehalt. Sollte der Antragsteller/Antragstellerin das persönlich unterzeichnete Antragsformular nicht binnen 14 Tagen nach vorläufiger Antragsannahme bei Forever eingereicht haben, so ist die vorläufige Antragsannahme nichtig und das vorläufige Vertragsverhältnis aufgelöst (gilt nicht für die Schweiz).

(f) Eine FBO-Unternehmung einschließlich der Position innerhalb der Vertriebsstruktur bei Forever ist nicht übertragbar. FBO-Unternehmungen können auf Dritte nur im Wege der Erbfolge bzw. aufgrund von testamentarischen Verfügungen übergehen, soweit dies in diesen Unternehmensrichtlinien vorgesehen ist.

- (g) Forever behält sich das Recht vor, FBO-Anträge nach eigenem Ermessen, ohne jegliche Begründung abzulehnen.
- (h) Jeder FBO ist nur zum Erwerb einer Position in der Vertriebsorganisation gemäß dem Forever-Vergütungsplan berechtigt.

2 Begriffsbestimmungen

Angepasster Wholesale Price /Einkaufspreis: der 30%-Rabattpreis abzüglich des anwendbaren, persönlichen Rabatts und bezogen auf das aktuelle Verkaufsniveau, zu dem die Produkte an einen FBO verkauft werden.

Anerkannte Verkäufe: Verkaufsaktivitäten, wie sie sich in den Case-Credits der dem Unternehmen erteilten Aufträge widerspiegeln.

Aktiver FBO: ein FBO, der in seinem/ihrem Heimatland während eines Kalendermonats 4 oder mehr aktive Case-Credits hat, von denen mindestens eine eine persönliche Case-Credits ist. Der aktive Status eines FBO wird jeden Monat festgelegt und ist Teil der Qualifikationsvoraussetzung für den Erhalt von Volumen- und Leadership-Boni, Gem-Boni, verdienten Incentive-Zahlungen, den Eagle-Manager-Status, Rally-Ausgaben und des Chairman's-Bonus.

Bonus: eine Geldzahlung oder Gutschrift für zukünftige persönliche Einkäufe beim Unternehmen an 30%igen-Discount-Qualified-FBO.

- (a) **Persönlicher Bonus:** eine Zahlung an einen FBO in Höhe von 5-18% des SRP seiner/ihrer Online-Endkundenverkäufe.
- (b) **Preferred Customer Bonus:** eine Geldzahlung an einen FBO in Höhe von 5-18% des SRP der Käufe seiner/ihrer persönlich geworbenen Preferred Customer.

- (c) **Volumen-Bonus (VB):** eine Geldleistung an einen berechtigten FBO in Höhe von 3-13% des SRP der persönlich angerechneten Verkäufe eines Downline-FBOs, der nicht unter einem Active-Downline- Manager steht.
- (d) **Leadership-Bonus (LB):** eine Geldzahlung an einen berechtigten Manager in Höhe von 2-6% des SRP der persönlich angerechneten Verkäufe seiner/ihrer Downline-Manager und der FBOs unter diesen Downline-Managern.

Business-Entity-Distributorship: ein Forever-Business, welches einer Wirtschaftseinheit (z.B.: GmbH, GbR oder eingetragener Einzelkaufmann) zugeordnet wurde.

CC: Case-Credit

Case-Credit: ein Wert, der jedem Produkt zugewiesen wird, um die Verkaufsaktivität zu berechnen und um Beförderungen innerhalb des Vergütungsplans, Boni, Prämien und verdiente Incentives für den FBO laut Forever-Vergütungsplan zu bestimmen. Eine Case-Credit wird für jede Case-Credit der Verkaufsaktivität, wie sie durch das vom Unternehmen gekaufte Produkt reflektiert wird, vergeben. Alle Case-Credits werden auf monatlicher Basis berechnet.

- (a) **Aktive Case-Credits:** persönliche Case-Credits plus Case-Credits für Preferred-Customer. Diese bestimmen monatlich den Aktiv-Status eines FBOs.
- (b) **Leadership-Case-Credits:** Case-Credits, die einem Active-LB-Qualified-Manager gewährt werden, berechnet bezogen auf 40%, 20% oder 10% der persönlichen und Non-Manager- Case-Credits seiner/ihrer 1., 2. bzw. 3. Generation-Leadership-Bonus-Qualified Managers.

- (c) **Preferred-Customer-Case-Credits:** Case-Credits, wie sie sich in den Einkäufen eines persönlich geworbenen Preferred-Customers widerspiegeln.
- (d) **Non-Manager-Case-Credits:** Case-Credits, wie sie sich aus den persönlich angerechneten Verkäufen eines Downline-FBOs, der keinem Downline-Manager unterstellt ist, ergeben.
- (e) **Pass-Thru-Case-Credits:** Case-Credits, wie sie sich aus den persönlich angerechneten Verkäufen eines Downline-Nichtmanagers ergeben, die über einen inaktiven Manager laufen. Diese werden nicht als Non-Manager-Case-Credits für die Qualifizierung von Incentives gezählt; sie werden jedoch als Teil der Gesamt-Case-Credits eines Managers gezählt.
- (f) **Persönliche Case-Credits:** Case-Credits, wie sie durch die persönlich angerechneten Verkäufe des FBO widergespiegelt werden.
- (g) **Gesamtzahl der Case-Credits:** die Summe aller verschiedenen Case-Credits eines FBO.
- (h) **NEUE Case-Credits:** die Case-Credits, die von persönlich geworbenen Preferred-Customer/FBO-Linien eines Managers für 12 Bearbeitungsmonate nach dem Anwerben (einschließlich des Monats, in dem diese FBO-Linie gesponsert wurde) erzeugt wurden, oder bis diese FBO-Linie den Manager erreicht, je nachdem, was zuerst eintritt.

Inland: bezieht sich auf das Heimatland des FBOs.

Downline: alle FBOs, die unter einem FBO geworben werden, unabhängig davon, wie viele Generationen abwärts.

Eagle-Manager: ein Manager, der den Status des Eagle-Managers erreicht hat.

Earned Incentive (Forever2Drive): ein Incentive-Programm, das dem berechtigten FBO eine zusätzliche Geldzahlung für 36 Monate ausschüttet.

Verdiente Reise: eine Reiseprämie für zwei Personen, die dem FBO, der eines der verschiedenen Incentive-Programme des Vergütungsplans erreicht, gewährt wird.

Forever-Business-Owner (FBO): eine Person, die innerhalb von zwei aufeinanderfolgenden Monaten 2 Case-Credits in einer einzigen operativen Gesellschaft erworben hat, erhält dauerhaft einen Rabatt von 30% des UVPs. Er/sie hat Anspruch auf einen persönlichen Rabatt von 5% bis 18% des UVPs für persönliche Einkäufe, abhängig von seiner/ihrer Stufe innerhalb des Forever-Vergütungsplans und dem aktiven 4-CC-Status.

Gem-Manager: ein Manager, der mindestens 9 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager aufgebaut hat.

Heimatland: das Land, in dem der FBO mehrheitlich tätig ist und seinen Wohnsitz hat. Gemeint ist das Land, in dem sich der FBO qualifizieren muss, um seinen/ihren Aktivitätsverzicht für alle anderen Forever-Länder zu erhalten.

Incentive-Anteile: die Summe der generierten Case-Credits - in Übereinstimmung mit den Chairman's-Bonus-Regeln, die zur Bestimmung des FBO-Anteils am Bonuspool verwendet werden.

Inherited-Manager: (siehe 5.04)

Leadership-Bonus-(LB)-qualifiziert: ein Recognized-Manager, der sich für den Erhalt des Leadership-Bonus für den Monat qualifiziert hat.

Monat: ein Kalendermonat (z.B. 1. bis 31. Januar).

Operative Gesellschaft: die Verwaltungsgesellschaft, unter der ein oder mehrere Länder eine einzelne Datenbank verwenden, um Aufstiege auf

Verkaufsebenen, Bonuszahlungen und Incentive-Qualifikationen zu berechnen.

Teilnehmendes Land: ein Land, das sich für die Teilnahme am Chairmans-Bonus-Incentive qualifiziert hat, indem mindestens 3.000 CC während beliebiger dreier Monate des vorangegangenen Kalenderjahres generiert wurden (3.000 CC für beliebige zwei Monate bei Re-Qualifikation), und das mindestens einen Chairman's-Bonus-Qualifier hervorbringt.

Persönlicher Discount: ein Rabatt von 5-18%, berechnet als Prozentsatz des SRP und basierend auf dem aktuellen Sales-Level. Dieser Rabattbetrag wird vom 30%-Rabattpreis abgezogen, um den angepassten Großhandelspreis zu bestimmen.

Persönlich angerechnete Verkäufe: der SRP oder Case-Credits der Verkaufsaktivitäten des FBOs, wie sie sich aus den in seinem/ihrem Namen getätigten Käufen ergeben.

Preferred-Customer: ist ein FBO und somit Unternehmer, dessen Antrag vom Unternehmen angenommen wurde, wodurch er/sie Anspruch auf den Preferred-Customer-Preis hat - 5% Rabatt vom UVP. Obwohl ihm /ihr eine FBO-Identifikationsnummer zugeteilt werden kann, ist der Preferred-Customer solange nicht zur Teilnahme und/oder zum Erhalt einer Vergütung in irgendeiner Form berechtigt, bis er/sie die Rabattstufe von 30% erreicht hat. Ein Preferred-Customer, der 2 Case-Credits innerhalb eines beliebigen Zeitraums von 2 aufeinanderfolgenden Monaten gekauft hat, erhält einen Rabatt von 30% auf künftige Einkäufe, wird Assistant-Supervisor und nimmt an der Verkaufs-/Bonus-Vergütungsstruktur gemäß der Festlegung im Forever-Vergütungsplan teil.

Preferred-Customer-Preis: ist der Preis, zu dem die Produkte an Preferred-Customer verkauft werden.

Preferred-Customer-Profit: 25% des SRP der von Preferred-Customer getätigten Einkäufe, der an den sponsernden FBO gezahlt wird, und zwar solange, bis der Preferred-Customer Produkte gekauft hat, die 2 Case-Credits innerhalb eines beliebigen Zeitraums von 2 aufeinanderfolgenden Monaten entsprechen.

Qualifizierendes Land: jedes teilnehmende Land, das als Qualifizierungsland für das Chairmans-Bonus-Incentive dient.

Recognized Manager: (siehe 5.01).

Region: die Region, in der sich das Heimatland des FBOs befindet. Zu den Regionen gehören Nordamerika, Lateinamerika, Afrika, Europa und Asien.

Responsores FBO: ein FBO, der seinen Sponsor nach 12 Monaten ohne Aktivität gewechselt hat.

Endkunde: eine Person, die Forever-Produkte über autorisierte Kanäle kauft und sich noch nicht als Preferred-Customer registriert hat.

Verkaufsstufen: eine von verschiedenen Stufen, die durch die kumulativen Case-Credits des FBOs und seiner/ihrer Downline erreicht werden. Dazu gehören Assistant-Supervisor, Supervisor, Assistant-Manager und Manager.

Sponsor: ein FBO, der einen anderen FBO persönlich einschreibt.

Sponsored-Manager: (siehe 5.03).

SRP: unverbindlicher Verkaufspreis (UVP).

Unverbindlicher Verkaufspreis (SRP): der Preis, und zwar ohne Steuern, zu dem das Unternehmen unverbindlich empfiehlt, Produkte an Endkunden zu verkaufen. Anhand dieses Preises werden sämtliche Boni und persönlichen Rabatte berechnet.

Transferred-Manager: (siehe 5.04).

Upline: die FBOs in der Upline-Struktur eines FBOs.

Unrecognized-Manager: (siehe 5.02).

VB: Volumen-Bonus.

Waiver: wird dem FBO gewährt, der bestimmte Voraussetzungen erfüllt, um sich für Boni in einer operativen Gesellschaft zu qualifizieren, die anstelle dieser Voraussetzungen für den Folgemonat in allen anderen operativen Gesellschaften akzeptiert wird.

- a) **Verzicht auf die Aktivitätsqualifikation:** ein FBO, der mit 4 persönlichen und Preferred-Customer-Case-Credits in seiner/ihrer Home-Operating-Company „aktiv“ ist, erhält einen Aktivitätsverzicht für den Folgemonat in allen anderen operativen Gesellschaften.
- b) **Verzicht auf die Leadership-Bonus-Qualifikation:** ein Recognized-Manager, der „aktiv“ ist oder den Verzicht auf die Leadership- Bonus-Qualifikation erhalten hat und die Anforderung für den persönlichen/Non-Manager-CC-Leadership-Bonus in einer beliebigen, operativen Gesellschaft während des laufenden Monats erfüllt, erhält für den Folgemonat einen Verzicht auf den Leadership Bonus in allen anderen operativen Gesellschaften.

Webstore: der offizielle Forever-DACH-Onlineendkundenshop www.be-Forever.com.

3 Der Preferred-Customer

- 3.01 Solange der Preferred-Customer die Rabattstufe von 30% nicht erreicht hat, ist er/sie nicht berechtigt, andere Preferred-Customer zu werben oder von Forever eine Provision zu erhalten.

- 3.02 Der Preferred-Customer kauft das Produkt zu einem Rabatt von 5% auf den unverbindlich empfohlenen Endkundenpreis (SRP).
- 3.03 Wenn der Preferred-Customer 2 Case-Credits innerhalb eines Zeitraums von 2 aufeinanderfolgenden Monaten kauft, hat er/sie Anspruch auf einen dauerhaften Rabatt in Höhe von 30 % auf alle Folgebestellungen.
- 3.04 Ein Preferred-Customer, der sich für einen Rabatt von 30% qualifiziert hat, tritt dem Vergütungsplan als Forever-Business-Owner (FBO) auf der Ebene des Assistant-Supervisors bei.

4 Die Bonus-Struktur / der Vergütungsplan (Marketingplan)

- 4.01 Ab Erreichen der Position des Assistant-Supervisors in der Vertriebsstruktur erhält er/die FBO das Recht, Forever-Produkte zu verkaufen und andere FBOs für den Verkauf von Forever-Produkten zu werben. Das kombinierte Verkaufsvolumen (gemessen in Case-Credits oder CC), das vom FBO und seiner/ihrer nachfolgenden Downline-Organisation generiert wird, qualifiziert den FBO wie nachfolgend beschrieben für Sales-Level-Promotions sowie für erhöhte Margen und Boni:

Marketing Plan

			Manager 120cc	18%
		Assistant Manager 75cc	13%	5%
	Supervisor 25cc	8%	5%	10%
Assistant Supervisor 2cc	5%	3%	8%	13%

■ Personal Discount
□ Volume Bonus

- (a) Der **Assistant-Supervisor** wird durch die Generierung von insgesamt 2 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits in einer einzelnen operativen Gesellschaft innerhalb von 2 aufeinander folgenden Monaten erreicht. Der Assistant-Supervisor erhält:

- einen 30%-Rabatt auf persönliche Bestellungen,

- einen 30%-Endkundenprofit auf Online-Endkundenumsätze,
- einen 25%-Preferred-Customer-Profit auf die Käufe von persönlich geworbenen Preferred-Customer.

Der **aktive** Assistant-Supervisor erhält ferner:

- einen 5%-persönlichen-Rabatt auf persönliche Käufe und Online-Endkundenumsätze,
- einen 5%-Preferred-Customer-Profit auf die Käufe von persönlich geworbenen Preferred-Customer.
-

(b) Der **Supervisor** wird durch die Generierung von insgesamt 25 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 2 aufeinander folgenden Monaten erreicht. Der Supervisor erhält:

- einen 30%-Rabatt plus 8%-persönlichen Rabatt auf persönliche bestätigte Umsätze,
- einen 25%-Preferred-Customer-Profit auf die Käufe von persönlich geworbenen Preferred-Customer,
- einen 8%-persönlichen-Rabatt auf Online-Endkundenumsätze,
- einen 8%-Preferred-Customer-Profit auf die Käufe von persönlich geworbenen Preferred-Customer,
- einen 3%igen Volumen-Bonus auf die persönlichen bestätigten Umsätze von persönlich geworbenen Assistant-Supervisors und deren Downlines.
- 5% persönlichen-Rabatt und Preferred-Customer-Profit von inaktiven Downline Assistant-Supervisor.

(c) Der **Assistant-Manager** wird durch die Generierung von insgesamt 75 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 2 aufeinander folgenden Monaten erreicht. Der Assistant-Manager erhält:

- einen 30%-Rabatt plus 13%-persönlichen Rabatt auf persönlich angerechnete Verkäufe,

- einen 25% Preferred-Customer-Profit bei Verkäufen von persönlich geworbenen Preferred-Customer,
 - einen 13% persönlichen Rabatt auf Online-Endkundenumsätze,
 - einen 13%-Preferred-Customer-Profit auf Online-Endkundenumsätze,
 - einen 5%-Volumen-Bonus auf die persönlich angerechneten Verkäufe von persönlich geworbenen Supervisors und deren Downlines,
 - einen 8%igen Volumen-Bonus auf die persönlichen bestätigten Umsätze von persönlich geworbenen Assistant-Supervisors und deren Downlines.
 - 5% persönlichen-Rabatt und Preferred-Customer-Profit von inaktiven Downline Assistant-Supervisor.
- (d) Der **Manager** ist erreicht, sobald 120 persönliche und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 1 oder 2 aufeinanderfolgenden Monaten oder 150 persönliche und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 3 oder 4 aufeinanderfolgenden Monaten generiert werden. Der Recognized-Manager erhält:
- 30% Rabatt plus 18% persönlichen Rabatt auf die persönlichen bestätigten Umsätze,
 - 25% Preferred-Customer-Profit bei Käufen von persönlich geworbenen Preferred-Customer,
 - einen 18%-persönlichen-Rabatt auf Online-Endkundenumsätze,
 - einen 18%-Preferred-Customer-Profit auf die Käufe von persönlich geworbenen Preferred-Customer,
 - 5% Volumen-Bonus auf die persönlichen bestätigten Umsätze von persönlich geworbenen Assistant Managern und deren Downlines,
 - 10% Volumen-Bonus auf die persönlichen bestätigten Umsätze von persönlich geworbenen Supervisors und deren Downlines,
 - 13% Volumen-Bonus auf die persönlichen bestätigten Umsätze von persönlich geworbenen Assistant-Supervisors und deren Downlines.

- 5% persönlichen-Rabatt und Preferred-Customer-Profit von inaktiven Downline Assistant-Supervisors.
- (e) Case-Credits von mehreren operativen Gesellschaften können für den Aufstieg zum Supervisor, Assistant-Manager und Manager kombiniert werden. Die Stufe des Assistant-Supervisors kann nur mit Case-Credits erreicht werden, die in einer einzigen operativen Gesellschaft generiert werden.
- (f) Case-Credits von mehreren operativen Gesellschaften können für Incentive-Qualifikationen nicht kombiniert werden, mit Ausnahme der Global-Rally und der neuen Case-Credits-Anforderung für Eagle-Manager und den Chairman's-Bonus.
- (g) Ein Monat oder zwei aufeinanderfolgende Monate können zum Akkumulieren der Case-Credits verwendet werden, die erforderlich sind, um die Stufen Assistant-Supervisor, Supervisor, Assistant-Manager oder 120-CC-Manager zu erreichen. Drei oder vier aufeinanderfolgende Monate können zum Akkumulieren der Case-Credits verwendet werden, die erforderlich sind, um den 150-CC-Manager zu erreichen. Wenn die Case-Credits für das Aufrücken in einer einzigen operativen Gesellschaft generiert werden, erfolgt das daraus resultierende Aufrücken in dieser operativen Gesellschaft genau zu dem Zeitpunkt, an dem genügend Case-Credits angesammelt sind. In allen anderen operativen Gesellschaften erfolgt dies am 15. des Folgemonats. Wenn die Case-Credits für das Aufrücken in mehreren operativen Gesellschaften generiert werden, erfolgt das Aufrücken in allen operativen Gesellschaften, nachdem genügend Case-Credits angesammelt wurden, am 15. des Folgemonats.
- (h) Ein FBO, der, wie in Abschnitt 4.01 beschrieben, zum Recognized-Manager aufsteigt, wird wie folgt entweder als Sponsored-Manager oder als Transferred-Manager klassifiziert:

- 1) Wenn die 120 oder 150 Case-Credits in einer einzigen operativen Gesellschaft generiert werden und der FBO in seiner/ihrer Home Operating Company während der Aufstiegsphase „aktiv“ ist, wird der FBO sowohl in der operativen Gesellschaft, in der die 120 oder 150 Case-Credits generiert wurden, als auch in seiner/ihrer Home Operating Company als Sponsored-Manager und in allen anderen operativen Gesellschaften als Transferred-Manager eingestuft.
 - 2) Wenn die 120 oder 150 Case-Credits in mehreren operativen Gesellschaften generiert werden, wird der FBO in seiner/ihrer Home Operating Company als Sponsored-Manager und in allen anderen operativen Gesellschaften als Transferred-Manager eingestuft.
- (i) Die Case-Credits aus dem Kauf eines Endkunden- oder Preferred-Customer werden auf die Aktivitätsanforderung (4 CC) des ihm/ihr zugewiesenen FBOs angerechnet, jedoch nur in der operativen Gesellschaft, in der der Kauf getätigt wurde.
 - (j) Ein Sponsor erhält volle Case-Credits von jedem persönlich generierten Endkunden- oder Preferred-Customer und der nachfolgenden Downline-Gruppe, bis dieser Endkunde- oder Preferred-Customer die Manager-Stufe erreicht hat. Anschließend, wenn der Sponsor Leadership-Bonus-Qualified (LBQ) ist, erhält er/sie Leadership-Case-Credits in Höhe von 40% der persönlichen und Non-Manager-Case-Credits des ersten LBQ-Managers abwärts jeder Sponsoring-Linie, 20% der persönlichen und Non-Manager-Case-Credits des zweiten LBQ-Managers abwärts jeder Sponsoring-Linie und 10% der persönlichen und Non-Manager-Case-Credits des dritten LBQ-Managers abwärts jeder Sponsoring-Linie.
 - (k) Jeder FBO bleibt seinem Sponsor in der Vertriebsstruktur nachgeordnet, gleich, welche Position er erreicht.

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

4.02 Die 6-monatige Preferred-Customer-Richtlinie

- (a) Ein Preferred-Customer ist berechtigt, einen neuen Sponsor zu wählen, sofern er innerhalb von sechs Monaten die Stufe des Preferred-Customers nicht verlassen hat.
- (b) Ein Preferred-Customer, der sich für einen neuen Sponsor entschieden hat, zählt für alle anwendbaren Incentives als neu geworben.

4.03 Die Aktivitäts-Qualifikation

- (a) Um sich für sämtliche Boni und Incentives zu qualifizieren, mit Ausnahme von persönlichen Rabatten, persönlichen Preferred-Customer-Profit und Preferred-Customer-Umsätzen, muss ein FBO „aktiv“ sein und alle anderen Anforderungen des Vergütungsplans während des Kalendermonats, in dem die Boni angesammelt wurden, erfüllen.
- (b) Um für den Monat in seiner/ihrer Home Operating Company als aktiv zu gelten, muss ein FBO während dieses Monats über insgesamt 4 aktive Case-Credits in der Home Operating Company verfügen, von denen mindestens eine eine persönliche Case-Credit ist. Um für den Monat in einem anderen Land als „aktiv“ zu gelten, muss er/sie sich während des Vormonats als „aktiv“ in der Home Operating Company qualifiziert haben.
- (c) Assistant-Supervisors, die den Status „aktiv“ nicht erreichen, erhalten in dem betreffenden Monat weder einen persönlichen noch Preferred-

Customer-Profit. Supervisors, Assistant-Supervisors und Manager, die den Status „aktiv“ nicht erreichen, erhalten in dem betreffenden Monat keinen Volumen-Bonus. Etwaige Boni, die von einem FBO angesammelt wurden, der während des Monats nicht „aktiv“ ist, werden gemäß des Vergütungsplans innerhalb der Upline an aktive FBOs ausgezahlt.

- (d) Ein FBO, der einen Volumen-Bonus verwirkt, kann sich im Folgemonat (ohne rückwirkende Anwendung) erneut als aktiver FBO qualifizieren.

4.04 **Bonus- sowie Gewinnberechnungen und -zahlungen**

- (a) Sämtliche Boni werden auf der Grundlage des unverbindlich empfohlenen Endkundenpreises (SRP), wie in der monatlichen Abrechnung des FBO dargelegt, berechnet.
- (b) Rabatte und Boni werden gemäß der Stufe berechnet, die zum Zeitpunkt der Auftragsannahme erreicht wird. Höhere Rabatte und Boni treten mit dem Datum des Aufstiegs in eine höhere Stufe in Kraft.
- (c) Ein FBO erhält keinen Volumen-Bonus auf einen FBO in seiner/ihrer gesponserten Gruppe, der im Vergütungsplan auf der gleichen Stufe steht. Er/sie erhält jedoch die vollen Case-Credits, die sich daraus ergeben, für einen Sales-Level-Aufstieg und andere Incentives.
- (d) Provisionen (Margen) werden per Banküberweisung in dem Monat gezahlt, der auf den Monat folgt, in dem der Anspruch auf die Provision (Margen) entstanden ist.
- (e) Alle Kosten oder Gebühren Dritter, die bei Zahlungen an einen FBO außerhalb des Landes, in dem die Provisionen (Margen) erwirtschaftet werden, anfallen, sind vom FBO zu tragen.

4.05 **FBO: 36-Monats-Richtlinie**

- (a) Ein FBO, der für 36 aufeinanderfolgende Kalendermonate keinen Kauf getätigt hat, verliert alle gesponserten Downlines an seinen/ihren ersten Upline-FBO.
- (b) Wenn der FBO Manager in seiner Organisation einen 1st-Generation-Manager hat, so werden diese Manager in Bezug auf den neu ernannten Sponsor als Inherited-Manager eingestuft.

5 **Managerstatus und -Qualifikationen**

5.01 **Der Recognized-Manager**

- (a) Ein FBO qualifiziert sich als Recognized-Manager und erhält einen goldenen Manager-Pin wie folgt:
 - 1) sobald seine/ihre gesamte Gruppe 120 persönliche und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 1-2 aufeinanderfolgenden Monaten oder 150 persönliche und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 3-4 aufeinanderfolgenden Monaten generiert, und
 - 2) wenn er/sie jeden Monat während desselben Zeitraums ein aktiver FBO ist, und
 - 3) wenn es keine anderen FBOs in seiner/ihrer Downline gibt, die sich im gleichen Zeitraum als Manager qualifizieren.
- (b) Wenn sich der Downline-FBO eines FBOs in einem beliebigen Land während desselben Zeitraums ebenfalls als Manager qualifiziert, so ist der FBO ein Recognized-Manager, sofern

- 1) er/sie jeden Monat während desselben Zeitraums ein aktiver FBO ist, und
- 2) er/sie im letzten Qualifikationsmonat über mindestens 25 persönliche und Non-Manager-Case-Credits von FBOs in Downlines verfügt, die nicht dem im gleichen Monat aufsteigenden Manager zugeordnet sind.

5.02 Der Unrecognized-Manager

- (a) Sobald ein FBO und Downline 120 persönliche und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 1-2 aufeinanderfolgenden Monaten oder 150 persönliche und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 3-4 aufeinanderfolgenden Monaten generieren und der FBO die verbleibenden Anforderungen für einen Recognized-Manager nicht erfüllt, wird er/sie zum Unrecognized-Manager.
- (b) Ein Unrecognized-Manager kann sich für den persönlichen Rabatt, für den Preferred-Customer-Profit und Volumen-Bonus qualifizieren, nicht aber für den Leadership-Bonus oder für ein anderes Manager-Incentive.
- (c) Ein Unrecognized-Manager kann sich erneut als Recognized-Manager qualifizieren, indem er/sie die folgenden Anforderungen erfüllt:
 - 1) Generierung von insgesamt 120 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 1-2 aufeinanderfolgenden Monaten oder von 150 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits innerhalb von 3-4 aufeinanderfolgenden Monaten, und
 - 2) Er/sie muss jeden Monat während desselben Zeitraums ein aktiver FBO sein.
 - 3) Der Requalifizierungszeitraum beginnt nicht früher als im letzten Monat seiner/ihrer Qualifikation als Unrecognized-Manager.
- (d) Wenn die Requalifizierungsphase im letzten Monat seiner/ihrer Qualifikation als Unrecognized-Manager beginnt, können die Case-

Credits, die nicht mit dem Aufstieg eines Downline-Managers während des letzten Monats des Aufstiegs zum Unrecognized-Manager verbunden waren, für die Qualifikation als Recognized-Manager angerechnet werden.

- (e) Ab dem Zeitpunkt, an dem ein Unrecognized-Manager die erforderlichen persönlichen und Non-Manager-Case-Credits generiert hat, wird er/sie zum Recognized-Manager. Er/sie beginnt damit, Leadership-Boni und Leadership-Case-Credits auf anerkannte Verkäufe anzusammeln, sofern er/sie Leadership-Bonus-qualifiziert ist.

Der Sponsored-Manager

- (a) Ein Manager wird ein Sponsored-Manager in Bezug auf seinen/ihren unmittelbaren Upline-Sponsor, indem
 - 1) er/sie sich als Recognized-Manager qualifiziert, oder
 - 2) er/sie sich als Sponsored-Manager über einen Inherited- oder Transferred-Manager-Status qualifiziert.
- (b) Ein Sponsored-Manager kann für die Gem-Manager-Stufe seines/ihres Upline-Managers und für jedes andere Incentive angerechnet werden, das gesponserte Manager erfordert.

5.04 Der Inherited und Transferred-Manager

- (a) Ein Manager gilt als Inherited-Manager, wenn er/sie gemäß der 12-Monats-LBQ-Regel zu einem anderen Sponsor versetzt wird, wenn sein/ihr Sponsor gekündigt ist oder erneut gesponsert wird. In einem solchen Fall wird er/sie Inherited-Manager seines/ihres neuen Sponsors.
- (b) Ein Manager gilt als gemäß den in Abschnitt 4.01(h) dargelegten Richtlinien so lange als Transferred-Manager, bis er/sie sich als Sponsored-Manager länderbezogen erneut qualifiziert.

- (c) Der Status „Inherited“ und „Transferred“ hat keinen Einfluss auf den Volumen- oder Führungsbonus, der an einen Manager oder seine/ihre Upline gezahlt wird.
- (d) Ein Inherited oder Transferred Manager zählt nicht für die Case-Credit-Reduzierung des Upline-Managers in Bezug auf das Earned-Incentive-Programm oder die Stufe des Gem-Managers.
- (e) Ein Inherited oder Transferred-Manager kann sich als Sponsored-Manager für jedes Unternehmen neu qualifizieren, wenn er/sie die folgenden Voraussetzungen erfüllt:
 - 1) Generierung von insgesamt 120 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits in der operativen Gesellschaft, in der er/sie sich innerhalb von 1-2 aufeinanderfolgenden Monaten als Sponsored-Manager requalifiziert (oder 150 Case-Credits innerhalb von 3-4 aufeinanderfolgenden Monaten). Der Re-Qualifizierungsprozess kann mit dem Monat vor dem Monat des Übergangs beginnen.
 - 2) Während der Re-Qualifizierungsphase muss er/sie in seinem Heimatland ein aktiver FBO sein oder 4 persönliche Case-Credits in dem Land generieren, in dem er/sie den Status eines Sponsored- Managers erreicht.

6 Der Leadership-Bonus

- 6.01 Nachdem ein FBO ein Recognized-Manager geworden ist, kann er/sie sich für Leadership-Boni qualifizieren, indem er/sie Downline-Manager entwickelt bzw. unterstützt und er/sie weiterhin FBOs wirbt und ausbildet.
- 6.02 (a) Ein Recognized-Manager, der „aktiv“ ist und 12 persönliche und Non-Manager CC in einer beliebigen operativen Gesellschaft im laufenden Monat hat (oder über Activity- und Leadership-Bonus-Waivers verfügt), gilt in dieser operativen Gesellschaft während dieses Monats als Leadership-Bonus-qualifiziert (LBQ).
- (b) Die Anforderung für persönliche und Non-Manager Case-Credits wird auf 8 Case-Credits reduziert, wenn der Manager 2 Downline-Recognized-Manager hatte, jeweils in separaten Downlines, die entsprechend 25 Case-Credits im Vormonat hatten. Die Anforderung wird weiter auf 4 aktive Case-Credits reduziert, wenn er/sie über 3 Downline-Manager verfügte, jeweils in separaten Downlines, die über entsprechend 25 Gesamt-Case-Credits während des Vormonats verfügten.
- 6.03 (a) Ein Leadership-Bonus, der auf dem Gesamt-SRP der persönlich angerechneten Verkäufe eines Managers und der persönlich angerechneten Verkäufe eines Non-Managers des anspruchsberechtigten Monats basiert, wird an seine/ihre für den Upline-Leadership-Bonus qualifizierten Manager zu den folgenden Sätzen ausbezahlt:
- 1) 6% werden an den ersten Upline-LBQ-Manager ausgezahlt
 - 2) 3% werden an den zweiten Upline-LBQ-Manager ausgezahlt,
 - 3) 2% werden an den dritten Upline-LBQ-Manager ausgezahlt.
- 6.04 (a) Ein Manager, der drei aufeinanderfolgende Monate lang nicht „aktiv“ gewesen ist, verliert die Berechtigung, sich für den Leadership-Bonus zu qualifizieren, auch wenn er/sie keine Downline-Manager hat.

- (b) Die Anspruchsberechtigung für den Leadership-Bonus kann durch Erfüllung der folgenden Voraussetzungen in jeder einzelnen operativen Gesellschaft wiedererlangt werden:
 - 1) Generierung von insgesamt 12 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits pro Monat für drei aufeinanderfolgende Monate (auch wenn er/sie keine Downline-Manager hat).
 - 2) Durch „Aktiv-sein“ in jedem Monat für den gleichen Zeitraum.
 - (c) Bei Wiedererlangung der Anspruchsberechtigung wird der Leadership-Bonus jeden Monat danach, in dem der Manager LBQ ist, anfallen, und zwar beginnend mit dem vierten Monat, wobei er am 15. des fünften Monats ausgezahlt wird.
- 6.05 (a) Ein Manager, der in den vorangegangenen zwölf aufeinanderfolgenden Monaten nicht mindestens einmal LBQ gewesen ist, und der nicht dabei ist, die Anspruchsberechtigung für den Leadership Bonus wiederzuerlangen, verliert dauerhaft alle Downline-Manager-Linien.
- (b) Eine verwirkte Manager-Linie wird zum Inherited-Manager in Bezug auf die erste Leadership-Eligible-Manager-Upline von seinem/ihrem ursprünglichen Sponsor.

7 Zusätzliche Incentives

- 7.01 (a) Alle Incentive-Programme des Unternehmens zielen auf die Förderung solider Geschäftsaufbau-Prinzipien ab. Dazu gehört das ordnungsgemäße Bewerben und Verkaufen von Produkten, und zwar in brauchbaren, wiederverkaufsfähigen Mengen. Incentive-Punkte und -Preise sind nicht übertragbar. Sie werden nur an den FBO vergeben, der sich dadurch qualifiziert, dass er/sie das Geschäft in Übereinstimmung mit den Regeln der Unternehmensrichtlinien, der Integrität des Vergütungsplans sowie dem Kodex für professionelles Verhalten aufbaut.

- 7.02 (a) Auszeichnungs-Pins werden nur an die Person(en) vergeben, dessen/deren Namen auf dem Forever-Business-Owner-Antragsformular aufgeführt ist/sind, welches beim Hauptsitz hinterlegt ist.
- 7.03 (a) Für den Fall, dass der Ehepartner eines FBOs nicht an einer verdienten Reise teilnimmt, kann der FBO einen Gast mitbringen - vorausgesetzt, der Gast ist mindestens 14 Jahre alt.
- (b) Verdiente Reisen sind wie folgt definiert: Global-Rally-, Eagle-Manager-Retreat-, Sapphire-, Diamond Sapphire-, Diamond-, Double-Diamond- und Triple-Diamond-Reisen. Es fallen möglicherweise Steuern für geldwerten Vorteil an. Für diesen Fall sind diese direkt vom FBO zu entrichten.
- (c) Die Sapphire-, Diamond-Sapphire-, Diamond-, Double-Diamond- und Triple-Diamond-Reisen müssen innerhalb von 24 Monaten nach der Qualifikation angetreten werden.

8 Manager- und weitere Auszeichnungen

- 8.01 (a) Ein Manager kann 1st-Generation-Sponsored-Recognized-Manager aus allen Ländern zum Zweck der Auszeichnung als Senior über Diamond-Centurion-Manager kombinieren. Jeder 1st-Generation-Manager kann jedoch nur einmal gezählt werden.
- 8.02 (a) Alle Auszeichnungs-Pins für die Managerebene und höher werden ausschließlich bei einer vom Unternehmen ausgerichteten Veranstaltung verliehen.
- 8.03 (a) **Recognized-Manager:** Wenn sich ein FBO gemäß den Anforderungen nach 5.01 qualifiziert, so wird er/sie als Recognized-Manager ausgezeichnet und erhält einen goldenen Pin.
- 8.04 **Der Eagle-Manager-Status**
- (a) Der Eagle-Manager-Status wird jedes Jahr verdient und erneuert. Ein Manager kann sich qualifizieren, indem er während des Qualifizierungs-zeitraums von

Mai bis Ende April die folgenden Anforderungen erfüllt, nachdem er sich als Recognized-Manager qualifiziert hat:

- 1) Durch allmonatliches „Aktiv-sein“;
- 2) durch Leadership-Bonus-Qualified sein (auch wenn er/sie keine Downline-Manager hat). Case-Credits, die in den Monaten generiert wurden, in denen er/sie nicht Leadership-Bonus-Qualified ist, werden NICHT auf dieses Incentive angerechnet;
- 3) durch Generierung von mindestens 720 Gesamt-Case-Credits, darunter mindestens 100 NEUE Case-Credits.
- 4) durch persönliches Sponsoring und entwickeln von mindestens 2 neuen Supervisor-Linien;
- 5) durch Unterstützung lokaler und regionaler Meetings.

(b) Zusätzlich zu den oben aufgeführten Anforderungen müssen Senior-Manager und höher auch Downline-Eagle-Manager, wie in der folgenden Übersicht dargestellt, entwickeln und betreuen. Jeder Downline-Eagle-Manager muss in einer separaten Sponsoring-Linie stehen, ungeachtet der Anzahl der nachfolgenden Generationen. Diese Anforderung basiert auf der Position des Managers, für die er/sie sich zu Beginn der Qualifikationsperiode qualifiziert hat.

- 1) Senior-Manager: 1 Downline-Eagle-Manager.
- 2) Soaring-Manager: 3 Downline-Eagle-Manager.
- 3) Sapphire-Manager: 6 Downline-Eagle-Manager.
- 4) Diamond-Sapphire: 10 Downline-Eagle-Manager.
- 5) Diamond-Manager: 15 Downline-Eagle-Manager.
- 6) Double-Diamond-Manager: 25 Downline-Eagle-Manager.
- 7) Triple-Diamond-Manager: 35 Downline-Eagle-Manager.
- 8) Diamond-Centurion-Manager: 45 Downline-Eagle-Managers.

Gem-Manager (d.h. Sapphire & höher) können sich auf einer niedrigeren Stufe als Eagle-Manager qualifizieren, jedoch nicht niedriger als die Soaring-Stufe. Wenn zum Beispiel ein Diamond-Manager 3 Downline-Eagle-Manager hat,

dann qualifiziert er/sie sich und wird als Diamond-Manager bezeichnet, der Eagle-Manager qualifiziert ist.

- (c) Alle Anforderungen müssen in einer einzigen operativen Gesellschaft erreicht werden, mit Ausnahme der NEUEN Case-Credits, des neuen Supervisors und der Anforderungen für den Downline-Eagle-Manager und wie nachstehend erläutert.
- (d) Re-Sponsored FBOs sind in den neuen Anforderungen für den neuen Supervisor und den Anforderungen für NEUE Case-Credits enthalten.
- (e) Maximal 100 NEUE Case-Credits, die von außerhalb des qualifizierenden Landes stammen, können auf die Anforderungen für Case-Credits angerechnet werden.
- (f) New-Supervisors aus allen Ländern können zusammengelegt werden, um auf die Anforderung für den New-Supervisor angerechnet zu werden.
- (g) Ein Manager kann Downline-Eagle-Manager aus verschiedenen Ländern zum Zweck der Erlangung des Eagle-Manager-Status zusammenfassen. Wenn ein Manager denselben FBO in mehreren Ländern geworben hat, kann er oder sie Eagle-Manager unter diesem FBO in den verschiedenen Ländern berücksichtigen. Allerdings kann kein Downline-Eagle-Manager mehr als einmal berücksichtigt werden.
- (h) Sofern ein FBO während der Qualifizierungsphase die Stufe des Managers erreicht:
 - 1) werden alle Preferred-Customer, die er/sie während des letzten Aufstiegsmonats geworben hat, auf die Anforderung für den neuen Supervisor für das Eagle-Manager-Programm dieser Qualifikationsperiode angerechnet;

- 2) werden die Anforderungen für Eagle-Manager NICHT anteilmäßig berücksichtigt. Vielmehr muss er/sie die 720-Gesamt-/100-NEUEN Case-Credits und die 2 neuen Supervisors während des verbleibenden Qualifikationszeitraums nach Erreichen der Manager-Stufe erfüllen.
- (i) Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind, um den Eagle-Manager-Status zu erreichen, erhält der FBO eine Reise zur Teilnahme an einem Eagle-Manager-Retreat. Der sich qualifizierende FBO kann einen Ort aus den beiden vom Unternehmen festgelegten Orten auswählen. Dies umfasst:
- 1) Flugpreis für zwei und drei Übernachtungen;
 - 2) eine Einladung zum exklusiven Eagle-Manager-Training;
 - 3) Zugang zu sämtlichen Veranstaltungen im Zusammenhang mit dem Eagle-Manager-Retreat.

Der FBO muss den gewünschten Ort bis zum 31. Mai nach dem Qualifikationszeitraum bestimmen. Andererseits verliert er/sie dauerhaft sein/ihr Recht zur Teilnahme an einem der beiden Retreats.

- (j) Ein FBO, der sich als Sapphire, Diamond oder Diamond-Eagle qualifiziert, ist automatisch für den 1%, 2% bzw. 3% Gem-Bonus qualifiziert, beziehungsweise für jeden der zwölf Monate beginnend mit Mai, in denen er/sie LBQ in seinem/ihrer Heimatland ist.
- (k) Ein FBO kann sich nur in einem Land qualifizieren. Wenn er/sie die Anforderungen in verschiedenen Ländern erfüllt, gilt das Land, in dem er/sie die höchsten Gesamt-Case-Credits hat, als qualifizierendes Land.

8.04.1 Das Global-Leadership-Team

- (a) Die Mitgliedschaft im Global-Leadership-Team wird jedes Jahr durch Generierung von insgesamt 7.500 Case-Credits während des Kalenderjahres nach der Qualifizierung als Recognized-Manager verdient und erneuert.

- (b) Manager, die Voraussetzungen für das Global-Leadership-Team erreichen, werden ab dem 1. Januar des auf ihre Qualifikation folgenden Jahres für ein Kalenderjahr GLT-Mitglied, zu einem exklusiven, weltweiten Retreat eingeladen und erhalten bei der Global-Rally entsprechende Anerkennung und Auszeichnungen.
- (c) Die Manager müssen für den Erhalt der Global-Leadership-Team-Auszeichnungen an der Global-Rally teilnehmen.

8.05 **Manager-Auszeichnung:** Ein Recognized-Manager kann sich für die Manager-Auszeichnung auf eine von zwei Arten, die nicht miteinander kombiniert werden können, qualifizieren:

- (a) First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager ansammeln; oder
- (b) Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- (c) Nur Eagle-Manager-Downlines, die in den Jahren entwickelt wurden, in denen der sich qualifizierende Manager die Kernanforderungen erfüllt hat, zählen zu seiner/ihrer akkumulierten Gesamtzahl. Der sich qualifizierende Manager muss nach der Qualifizierung als Recognized-Manager im Mai-April die folgenden Kernanforderungen erfüllen:
 - 1) Jeden Monat „aktiv“ sein;
 - 2) Leadership-Bonus-qualifiziert sein. Case-Credits, die in den Monaten generiert wurden, in denen er/sie nicht Leadership-Bonus-qualifiziert ist, werden NICHT auf dieses Incentive angerechnet;
 - 3) über 720 Gesamt-CC in einer beliebigen, einzelnen operativen Gesellschaft verfügen;
 - 4) 100 neue CC in einem beliebigen Land haben; und
 - 5) 2 neue Supervisor in einem beliebigen Land geworben haben und entwickelt.
- (e) Es gibt kein zeitliches Limit für die erforderliche Ansammlung von Managern oder Eagle-Manager-Downlines.

- (f) Ein Manager, der die Kernanforderungen während des Qualifizierungszeitraums erfüllt, kann sich rückwirkend Eagle-Manager-Downlines aus jedem vorherigen Qualifizierungszeitraum anrechnen lassen, in dem er/sie ebenfalls die Kernanforderungen erfüllt hat.
- (g) Jede Eagle-Manager-Downline kann von jedem sich in der Upline qualifizierenden Manager nur einmal gezählt werden.
- (h) Ein Recognized-Sponsored-Manager, der durch Kündigung oder Re-Sponsorship aus der Unternehmens-Datenbank entfernt wurde, wird weiterhin auf die Pin-Stufe seines/ihres vorherigen Manager-Sponsors angerechnet.

8.06 **Der Senior-Manager**

- a) 2 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager ansammeln; oder
- b) 1 Eagle-Manager-Downline ansammeln.
- c) Dem Senior Manager wird ein goldener Pin mit 2 Edelsteinen verliehen.

8.07 **Der Soaring-Manager**

- a) 5 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 3 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- c) Dem Soaring-Manager wird ein goldener Pin mit 4 Edelsteinen verliehen.

8.08 **Der Sapphire-Manager**

- a) 9 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 6 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.

- c) Der Sapphire-Manager erhält einen goldenen Pin mit 4 Saphiren und eine viertägige, drei Nächte umfassende Reise zu einem Urlaubsort in seiner Region bei voller Kostenübernahme.

8.09 **Der Diamond-Sapphire-Manager**

- a) 17 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 10 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- c) Der Diamond-Sapphire-Manager erhält einen goldenen Pin mit 2 Diamanten und 2 Saphiren, eine speziell entworfene Statue und eine 5-tägige, 4 Nächte umfassende Reise zu einem Luxusresort in seiner Region bei voller Kostenübernahme.

8.10 **Der Diamond-Manager**

- a) 25 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 15 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- c) Der Diamond-Manager wird wie folgt ausgezeichnet:
 - 1) Einen goldenen Pin mit 2 großen Diamanten, ein wunderschön gestalteter Diamantring und eine 7-tägige, 6 Nächte umfassende Reise zu einem Luxusresort außerhalb der Region bei voller Kostenübernahme.
 - 2) Ein Verzicht auf die Case-Credits-Volumen-Anforderungen für den Earned- Incentive-Volumen-Bonus und den Leadership-Bonus, vorausgesetzt, dass jeden Monat mindestens 25 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager „aktiv“ sind.

8.11 **Der Double-Diamond-Manager**

- a) 50 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 25 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- c) Der Double-Diamond-Manager erhält einen goldenen Pin mit 2 großen Diamanten, einen exklusiven, mit Diamanten besetzten Kugelschreiber und eine 10-tägige, 9 Nächte umfassende Reise nach Südafrika bei voller Kostenübernahme.

8.12 **Der Triple-Diamond-Manager**

- a) 75 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 35 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- c) Der Triple-Diamond-Manager erhält einen goldenen Pin mit 3 großen Diamanten, eine exklusive, personalisierte Uhr, eine speziell entworfene Statue und eine 14-tägige, 13 Nächte umfassende Weltreise bei voller Kostenübernahme.

8.13 **Der Diamond-Centurion-Manager**

- a) 100 First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager akkumulieren; oder
- b) 45 Eagle-Manager-Downlines ansammeln.
- c) Der Triple-Diamond-Manager erhält einen goldenen Pin mit 4 großen Diamanten.

9 Der Gem-Bonus

9.01 (a) Ein Leadership-Bonus-Qualified-Gem-Manager, der im Qualifizierungsland die erforderliche Anzahl First-Generation-Sponsored-Recognized-Manager im laufenden Monat oder die erforderliche Anzahl separat gesponserter Downlines mit einem aktiven Manager mit 25 oder mehr Gesamt-Case-Credits im laufenden Monat hat, erhält einen Gem-Bonus auf der Grundlage des SRP der persönlich bestätigten Umsätze und Non-Manager- Umsätze seiner/ihrer Downline-LBQ-Manager der ersten, zweiten und dritten Generation gemäß nachfolgender Übersicht:

- 1) Der Sapphire-Gem-Bonus: Sapphire-Manager und höher können sich für 1 % qualifizieren, indem sie über 9 aktive 1st-Generation-Sponsored-Manager oder 9 aktive Manager verfügen, und zwar jeweils in einer anderen Downline, die 25 Gesamt-Case-Credits generieren.
- 2) Der Diamond-Gem-Bonus: Diamond-Manager und höher können sich für 2% qualifizieren, indem sie über 17 aktive 1st-Generation-Sponsored-Manager oder 17 aktive Manager verfügen, jeweils in einer anderen Downline, die insgesamt 25 Gesamt-Case-Credits generieren.
- 3) Der Diamond-Gem-Bonus: Diamond-Gem-Manager können sich für 3% qualifizieren, wenn sie über 25 aktive 1st-Generation-Sponsored-Manager oder 25 aktive Manager in jeweils einer anderen Downline verfügen, die insgesamt 25 Gesamt-Case-Credits generieren.
- 4) Gem-Bonus-Prozentsätze sind nicht kumulativ. Gem-Manager erhalten den höchsten Prozentsatz, für den sie sich qualifiziert haben.

(b) Ein Manager kann einen ausländischen First-Generation Manager auf die Gem-Bonus-Qualifikation anrechnen, vorausgesetzt, der ausländische Manager hat sich als Sponsored-Manager in dem Land qualifiziert, in dem sich der Manager aktuell für den Gem-Bonus qualifiziert. Nachdem sich der ausländische Manager als Sponsored-Manager qualifiziert hat, wird er/sie

durch seine/ihre Upline betreffend die Gem-Bonus-Qualifikation während der Monate, in denen der ausländische Manager einen Aktivitätsverzicht seines/ihres Heimatlandes hat, angerechnet.

- (c) Der Gem-Bonus wird durch jedes Land auf der Grundlage des SRP der inländischen, persönlichen bestätigten Umsätze und der Non-Manager-Umsätze im jeweiligen Land gezahlt. Um sich für einen Gem-Bonus eines beliebigen Landes zu qualifizieren, muss ein Manager über die erforderliche Anzahl von aktiven First-Generation-Sponsored-Managern oder aktiven 25-CC-Manager-Downlines in diesem Land für den Monat, in dem er/sie sich gerade für den Gem-Bonus qualifiziert, verfügen.
- (d) Ein FBO, der sich als Eagle mit 6, 10 oder 15 Eagle-Managerlinien qualifiziert, wird automatisch für den 1%, 2% bzw. 3% Gem-Bonus qualifiziert bzw. er/sie ist für jeden der zwölf Monate ab Mai, in denen er/sie LBQ ist, in seinem/ihrem Heimatland qualifiziert.

Qualifiziert sich ein Gem-Manager als Eagle auf einer Stufe, die niedriger ist als seine/ihre aktuelle Gem-Position (d.h. ein Diamond-Manager, der sich als Eagle mit 6 Eagle-Manager-Linien qualifiziert), wird er/sie den Gem-Bonus-Auszahlungsprozentsatz erhalten, der seiner/ihrer Eagle-Qualifikation entspricht. Ausgenommen sind die Monate, in denen er/sie sich für einen höheren Auszahlungsprozentsatz gemäß den Gem-Bonus-Richtlinien qualifiziert (siehe 9.01(a)).

10 Das Earned-Incentive-Programm (Forever2Drive)

- 10.01 (a) Ein aktiver Recognized-Manager ist zur Teilnahme am Earned-Incentive-Programm berechtigt.
- (b) Alle Case-Credits-Anforderungen für dieses Incentive müssen in einer einzigen operativen Gesellschaft generiert werden. Ein FBO kann sich für dieses Incentive in mehreren operativen Gesellschaften qualifizieren, wenn er/sie die Case-Credit-Anforderungen innerhalb jeder Gesellschaft erfüllt.

(c) Es gibt drei Stufen des Earned-Incentive-Programms:

- 1) Incentive-Stufe 1: Forever bezahlt bis zu EUR 400,00 (Schweiz: CHF 600.00) monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.
- 2) Incentive-Stufe 2: Forever bezahlt bis zu EUR 600,00 (CHF 900.00) monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.
- 3) Incentive-Stufe 3: Forever bezahlt bis zu EUR 800,00 (CHF 1'200.00) monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.

(d) 3 aufeinander folgende Monate sind, wie in der folgenden Übersicht dargestellt, für die Qualifikation erforderlich:

Earned-Incentive-Programm / Anforderungen

Monat	Stufe 1 Gesamt-CC	Stufe 2 Gesamt-CC	Stufe 3 Gesamt-CC
1	50	75	100
2	100	150	200
3	150	225	300

(e) Während des Zeitraums von 36 Monaten unmittelbar nach der Qualifikation erhält der Manager in jedem Monat den maximalen Zahlbetrag für die Stufe, die jeden Monat erreicht wird, wo die monatliche 3-Case-Credit-Anforderung beibehalten wird.

(f) Wenn die Gesamt-Case-Credits des Managers während eines beliebigen Monats unter die dreimonats-Anforderungen fallen, wird die Summe, die Forever an den FBO zahlt, nur über den Betrag ausgestellt, der auf der Basis von EUR 2,66 (Schweiz: CHF 4.00) pro CC für das Gruppenvolumen des FBO erreicht wurde.

(g) Fällt die Summe der Case-Credits des Managers in einem bestimmten Monat unter 50, so wird das Incentive für diesen Monat nicht ausgezahlt. Wenn in den Folgemonaten die Case-Credits des sich qualifizierenden Managers auf

50 oder höher ansteigen, wird das verdiente Incentive in Übereinstimmung mit den oben dargelegten Richtlinien ausgezahlt.

- (h) Bei einem Manager, der während des 3. Qualifikationsmonats oder eines beliebigen Monats innerhalb des 36-Monatszeitraums 5 persönlich geworbene, Active-Sponsored-Recognized-Manager hat, wird die Dreimonats-Anforderung auf 110, 175 bzw. 240 Gesamt-Case-Credits für die Stufen 1, 2 bzw. 3 reduziert.
- (i) Für jeweils 5 zusätzlich persönlich geworbene Active-Sponsored-Recognized-Manager während des dritten Qualifizierungsmonats oder eines beliebigen Monats während des 36-Monatszeitraums wird die dreimonats-Anforderung um zusätzliche 40, 50 oder 60 Case-Credits für die Stufen 1, 2 bzw. 3 reduziert.
- (j) Case-Credits werden nur während der Monate auf die Qualifikations- und Beibehaltungsanforderungen angerechnet, in denen der qualifizierende Manager „aktiv“ ist.
- (k) Case-Credits, die von einem aktiven FBO generiert wurden, bevor er ein Recognized-Manager wurde, zählen für die Earned-Incentive-Qualifikation.
- (l) Nach Abschluss des dritten Qualifizierungsmonats für ein Earned-Incentive kann sich ein Manager jederzeit, beginnend mit dem direkt nachfolgenden Monat, für ein höheres Incentive qualifizieren. Wenn sich z.B. ein Manager im Januar, Februar und März mit 50, 100 und 150 CC für die Stufe 1 qualifiziert und dann im April 225 CC generiert, würde die Zahlungsperiode der Stufe 1 durch eine neue, 36-monatige Zahlungsperiode für die Stufe 2 ersetzt werden.
- (m) Am Ende des 36-monatigen Zeitraums kann sich ein Manager für ein neues Earned-Incentive unter Verwendung der gleichen Qualifikationen wie oben beschrieben erneut qualifizieren. Diese Neu-Qualifizierung muss innerhalb der letzten 6 Monate des ursprünglichen, 36-monatigen Zahlungszeitraums innerhalb von 3 aufeinander folgenden Monaten erfüllt werden.

11 Der Chairman's-Bonus

11.01 (a) **Schlüsselanforderungen für alle Ebenen.** Ein FBO muss, nachdem er ein Recognized-Manager geworden ist, ALLE nachfolgenden Anforderungen entweder im Heimatland oder im qualifizierenden Land erfüllen. Sie können nicht aus verschiedenen Ländern miteinander kombiniert werden:

- 1) Jeden Monat „aktiv“ sein.
- 2) Leadership-Bonus-qualifiziert sein (auch wenn er/sie keine Downline-Manager hat). Case-Credits, die in den Monaten generiert wurden, in denen er/sie nicht Leadership-Bonus-qualifiziert ist, werden NICHT auf dieses Incentive angerechnet.
- 3) Die folgenden Anforderungen können in einem beliebigen, teilnehmenden Land erfüllt werden:
 - a. Für das Earned-Incentive-Programm qualifiziert sein.
 - b. Produkte wie gefordert erst dann kaufen, wenn 75% des vorherigen Produktbestandes ausgeschöpft sind.
 - c. Aufbau des Forever-Geschäfts gemäß den ordnungsgemäßen MLM-Grundsätzen, Unternehmensrichtlinien und dem Kodex für professionelles Verhalten.
 - d. Teilnahme und Unterstützung an vom Unternehmen ausgerichteten oder gesponserten Veranstaltungen.
- 4) Die endgültige Akzeptanz zur Teilnahme am Chairman's-Bonus-Incentive unterliegt der Genehmigung durch den Vorstand. Der Vorstand wird sämtliche Bestimmungen der Unternehmensrichtlinien und des Kodex für professionelles Verhalten berücksichtigen.
- 5) Ein FBO kann sich nur in einem Land qualifizieren. Wenn er/sie die Anforderungen in mehreren Ländern erfüllt, gilt das Land, in dem er/sie die höchsten persönlichen und Non-Manager-Case-Credits hat, als qualifizierendes Land.

(b) **Der Chairman's-Bonus-Manager (CBM), Stufe 1.** Zusätzlich zu den Kernanforderungen muss, sofern nicht anders angegeben, im qualifizierenden Land Folgendes erfüllt sein:

- 1) 700 persönliche und Non-Manager-Case-Credits während der Incentive-Periode, nachdem er/sie ein Recognized-Manager geworden ist, ansammeln. Dabei muss die Summe davon 150 NEUE Case-Credits umfassen. Die NEUEN Case-Credits können in jedem Land generiert und miteinander kombiniert werden. Es können maximal 150 NEUE Case-Credits von außerhalb des qualifizierenden Landes angerechnet werden. Zum Zwecke der Berechnung von Incentive-Anteilen werden jedoch NEUE Case-Credits, die außerhalb des qualifizierenden Landes generiert wurden, nicht berücksichtigt.
- 2) Abgesehen von den zulässigen NEUEN Case-Credits müssen alle persönlichen und Non-Manager-Case-Credits im qualifizierenden Land generiert werden.
- 3) In einer beliebigen Generation wie folgt entwickeln:
 - a. Einen Downline-Recognized-Manager, der während der Incentive-Periode und nachdem er ein Recognized-Manager geworden ist, insgesamt 600 oder mehr Gesamt-Gruppen-Case-Credits in seinem/ihrem qualifizierenden Land akkumuliert. Dieser Manager kann ein bestehender Manager oder ein während der Incentive-Periode neu entwickelter Manager sein;oder
 - b. Ein Downline-CBM in einem beliebigen, teilnehmenden Land.
- 4) Die 600 CC an Manager-Case-Credits werden bei der Berechnung der Incentive-Anteile nicht einbezogen.
- 5) Nur Case-Credits für die Monate, in denen sich der 600-CC-Manager als „aktiv“ qualifiziert, werden für diese Anforderung berücksichtigt.

- 6) Ein Re-Sponsored-FBO zählt für alle Anforderungen der Stufe 1.
 - 7) Wenn ein FBO während des Qualifikationszeitraums den Manager erreicht, werden die Anforderungen für den Chairman's-Bonus NICHT anteilmäßig berücksichtigt. Der FBO muss die 700 persönlichen und Non-Manager/150-NEUEN-Case-Credits während des verbleibenden Qualifikationszeitraums nach Erreichen der Manager-Stufe erzielen.
- (c) **Der Chairman's-Bonus-Manager (CBM), Stufe 2.** Zusätzlich zu den Kernanforderungen muss im qualifizierenden Land Folgendes, sofern nicht anders angegeben, erreicht werden:
- 1) Ansammlung von 600 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits während der Incentive-Periode, nachdem er/sie ein Recognized-Manager geworden ist, wobei die Summe davon 100 NEUE Case-Credits enthalten muss. Die NEUEN Case-Credits können in jedem Land generiert und miteinander kombiniert werden. Es können maximal 100 NEUE Case-Credits von außerhalb des qualifizierenden Landes berücksichtigt werden. Zum Zwecke der Berechnung von Incentive-Anteilen werden jedoch NEUE Case-Credits, die außerhalb des qualifizierten Landes generiert wurden, nicht berücksichtigt.
 - 2) Abgesehen von den zulässigen NEUEN Case-Credits müssen alle persönlichen und Non-Manager-Case-Credits im qualifizierenden Land generiert werden.
 - 3) Entwicklung von 3 CBMs in jeder Generation, jeweils in separaten Downlines, in einem beliebigen teilnehmenden Land.
 - 4) Ein Responsored-FBO wird für alle Anforderungen der Stufe 2 berücksichtigt.
 - 5) Wenn ein FBO während des Qualifikationszeitraums den Status „Manager“ erreicht, werden die Anforderungen für den Chairman's Bonus NICHT anteilmäßig berücksichtigt. Der FBO muss die 600

persönlichen und Non-Manager-/100-NEUEN Case-Credits während des verbleibenden Qualifikationszeitraums nach Erreichen der Manager-Stufe erzielen.

(d) **Der Chairman's-Bonus-Manager (CBM), Stufe 3.** Zusätzlich zu den Kernanforderungen muss im qualifizierenden Land Folgendes, sofern nicht anders angegeben, erreicht werden:

- 1) Ansammlung von 500 persönlichen und Non-Manager-Case-Credits während der Incentive-Periode, nachdem er/sie ein Recognized-Manager geworden ist, wobei die Summe davon 100 NEUE Case-Credits enthalten sein muss. Die NEUEN Case-Credits können in einem beliebigen Land generiert und miteinander kombiniert werden. Es können maximal 100 NEUE Case-Credits von außerhalb des qualifizierenden Landes berücksichtigt werden. Zum Zwecke der Berechnung von Incentive-Anteilen werden jedoch NEUE Case-Credits, die außerhalb des qualifizierten Landes generiert wurden, nicht berücksichtigt.
- 2) Abgesehen von den zulässigen NEUEN Case-Credits müssen alle persönlichen und Non-Manager-Case-Credits im qualifizierenden Land generiert werden.
- 3) Entwicklung von 6 CBMs in einer beliebigen Generation, jede in separaten Downlines, in einem beliebigen, teilnehmenden Land.
- 4) Ein Re-Sponsored-FBO wird für alle Anforderungen der Stufe 3 berücksichtigt.
- 5) Wenn ein FBO während des Qualifikationszeitraums den Status „Manager“ erreicht, werden die Anforderungen für den Chairman's-Bonus NICHT anteilmäßig berücksichtigt; der FBO muss die 500 persönlichen und Non-Manager-/100-NEUEN Case-Credits während des verbleibenden Qualifikationszeitraums nach Erreichen der Manager-Stufe erzielen.

(e) Die Berechnung des Chairman's-Bonus-Incentive

- 1) Es wird ein globaler Bonuspool festgelegt und dann wie folgt zugeteilt:
 - a. Die Hälfte des Pools wird an diejenigen ausgezahlt, die sich auf den Stufen 1, 2 und 3 qualifizieren.
 - b. Ein Drittel des Pools wird an diejenigen ausgezahlt, die sich auf den Stufen 2 und 3 qualifizieren.
 - c. Ein Sechstel des Pools wird denjenigen ausgezahlt, die sich auf der Stufe 3 qualifizieren.
- 2) Dem qualifizierenden CBM wird ein Incentive-Anteil für jede seiner/ihrer Gesamt-Case-Credits, die im qualifizierenden Land gebildet wurden, zugeteilt (jedoch ohne die NEUEN Case-Credits, die außerhalb des qualifizierenden Landes erzeugt wurden), zuzüglich der Incentive-Anteile, die vom ersten CBM in jeder seiner/ihrer Sponsorship-Linien in einem beliebigen, teilnehmenden Land generiert wurden.
- 3) Jede Pool-Teilung wird durch die Gesamtsumme der Incentive-Anteile aller CBMs, die sich für diese Pool-Teilung qualifiziert haben, aufgeteilt, um den Geldfaktor für diese Aufteilung zu bestimmen. Dieser Geldfaktor wird mit den Incentive-Anteilen jedes einzelnen CBMs multipliziert, um den Auszahlungsbetrag des Incentives zu erreichen.

(f) Die Chairman's-Bonus-Global-Rally-Auszeichnung

- 1) Falls sich FBOs nicht zusätzlich mit mindestens 1500 CC für die Global Rally qualifizieren, reisen sie als Chairman's-Bonus-Qualifikanten zur Global Rally. Diese Reise für zwei Personen beinhaltet mindestens:
 - a) Flug, Unterkunft, Verpflegung für 5 Tage und 4 Nächte.
 - b) Taschengeld im Gegenwert von 250 USD auf einer Global-Rally-Card.

12 Die Forever-Global-Rally

- 12.01 (a) Ein FBO kann sich für eine Reise für zwei Personen an der Forever-Global-Rally qualifizieren, darin eingeschlossen Flugtickets, Unterkunft, Verpflegungs- und Aktivitätszuschüsse sowie Bargeld, indem er vom 1. Januar bis zum 31. Dezember eines jeden Jahres 1.500 oder mehr Gesamt-Case-Credits ansammelt. Um die Leistungen dieses Incentives in Anspruch nehmen zu können, muss der sich qualifizierende FBO an den Trainings- und Motivationsmeetings der ersten Global-Rally nach der Qualifikationsphase teilnehmen.
- (b) Um die 1.500 Case-Credits und höhere Global-Rally-Auszeichnungen zu erzielen, kann ein FBO Case-Credits aus allen Ländern, in denen er/sie eine Organisation hat, miteinander kombinieren.
- (c) Non-Manager-Case-Credits, die während eines Monats generiert werden, in dem ein FBO nicht „aktiv“ ist, und Leadership-Case-Credits, die während eines Monats generiert werden, in dem ein Manager nicht Leadership-Bonus-qualifiziert ist, werden nicht für die Global-Rally-Auszeichnungen angerechnet; jedoch zählen alle vom FBO generierten, aktiven Case-Credits unabhängig vom Aktivitätsstatus.
- (d) Ein FBO qualifiziert sich durch die Generierung von Gesamt-Case-Credits und erhält, wie unten beschrieben, Global-Rally-Auszeichnungen. Jeder sich qualifizierende FBO erhält entweder von der Firma bereitgestellte Mahlzeiten oder einen Verpflegungszuschuss entsprechend seiner/ihrer Qualifikation. Der FBO muss, um die Auszeichnungen zu erhalten, an der Rally teilnehmen.
- (e) Der Chairman's-Bonus-Manager (unter 1.500):
- 1) Flug, Unterkunft und Verpflegung für 5 Tage und 4 Nächte.
 - 2) Taschengeld im Gegenwert von 250 USD auf einer Global-Rally-Card.
- (f) 1.500 Gesamt-Case-Credits (1.500):
- 1) Flug, Unterkunft und Verpflegung für 6 Tage und 5 Nächte.

- 2) Taschengeld im Gegenwert von 500 USD auf einer Global-Rally-Card.
- 3) Eine Rally-Aktivitätszulage.

(g) 2.500 Gesamt-Case-Credits (2.500):

- 1) Flug, Unterkunft und Verpflegung für 7 Tage und 6 Nächte.
- 2) Taschengeld im Gegenwert von 1.200 USD auf einer Global-Rally-Card.
- 3) Eine Rally-Aktivitätszulage.

(h) 5.000 Gesamt-Case-Credits (5.000):

- 1) Flugkosten, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Taschengeld im Gegenwert von 2.200 USD auf einer Global-Rally-Card.
- 3) Eine Rally-Aktivitätszulage.
- 4) Benutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

(i) 7.500 Gesamt-Case-Credits (7.500):

- 1) Flugkosten, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Taschengeld im Gegenwert von 3.200 USD auf einer Global-Rally-Card.
- 3) Eine Rally-Aktivitätszulage.
- 4) Benutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

(j) 10.000 Gesamt-Case-Credits (10.000):

- 1) Flugkosten, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Flugunterbringung in der Business-Class zur/von der Rally.
- 3) Taschengeld im Gegenwert von 3.200 USD auf einer Global-Rally-Card.
- 4) Eine Aktivitätszulage für die Rally.
- 5) Nutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

(k) 12.500 Gesamt-Case-Credits (12.500):

- 1) Flugkosten, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Flugunterbringung in der Business-Class zur/von der Rally.
- 3) Taschengeld im Gegenwert von 5.200 USD auf einer Global-Rally-Card, plus 7.500 USD, die von seiner/ihrer örtlichen Geschäftsstelle auf seine/ihre Bank eingezahlt wurden.
- 4) Eine Aktivitätszulage für die Rally.

- 5) Nutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

(l) 15.000 Gesamt-Case-Credits (15.000):

- 1) Flug, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Flugunterbringung in der Business-Class zur/von der Rally.
- 3) Taschengeld im Gegenwert von 5.200 USD auf einer Global-Rally-Card, plus 15.000 USD, die von seiner/ihrer örtlichen Geschäftsstelle auf seine/ihre Bank eingezahlt wurden.
- 4) Eine Aktivitätszulage für die Rally.
- 5) Benutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

(m) 20.000 Gesamt-Case-Credits (20.000) (Erstes Jahr):

- 1) Flug, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Flug in der Business-Class zur/von der Rally.
- 3) Ein exklusives, individuell gestaltetes Erlebnis; plus ein Taschengeld im Gegenwert von 5.200 USD, das auf einer Global-Rally-Card bereitgestellt wird; plus 15.000 USD, die von seiner/ihrer örtlichen Geschäftsstelle auf seine/ihre Bank eingezahlt wurden.
- 4) Eine Rally-Aktivitätspauschale.
- 5) Benutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

(n) 20.000 Gesamt-Case-Credits (20.000) (Folgejahre):

- 1) Flug, Unterkunft und Verpflegung für 8 Tage und 7 Nächte.
- 2) Flugunterbringung in der Business-Class zur/von der Rally.
- 3) Taschengeld im Gegenwert von 5.200 USD auf einer Global-Rally-Card, plus 25.000 USD, die von seiner/ihrer örtlichen Geschäftsstelle auf seine/ihre Bank eingezahlt wurden.
- 4) Eine Aktivitätszulage für die Rally.
- 5) Benutzung der VIP-Kasse im Rally-Shopping-Bereich.

13 Das Bestellverfahren

13.01 (a) Alle Preferred-Customer und FBOs bestellen direkt bei Forever.

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

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

- Erteilung einer Einzugsermächtigung für ein Bankkonto (Schweiz: LSV),
- Angabe der mit der Zahlung zu belastenden Kreditkarte nebst Kreditkartennummer, Verfallsdatum und Prüzfiffer,
- Vorkasse durch Überweisung (Vorlage eines von der Bank (Schweiz auch Post) bestätigten Überweisungsträgers),
- Barzahlung (Bargeld wird nur bei Abholung der Forever-Produkte bei den Zentralen von Forever akzeptiert).

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

1. Für den Fall der Bestellung der Ware als Unternehmer zum Zweck des Wiederverkaufs sind alle Lieferungen unverzüglich nach Erhalt auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Mängelfreiheit zu prüfen. Bei Abweichungen von Zustand und Menge ist dies Forever umgehend anzuzeigen. Erhält der FBO Lieferungen per Post, muss er diese bei Entgegennahme zudem auf äußere Schäden prüfen.

2. Zeigt der FBO Forever offensichtliche Minderlieferungen oder offensichtliche Mängel nicht innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Lieferung schriftlich an (maßgeblich ist das Datum der Absendung der Anzeige), ist die Geltendmachung solcher offensichtlicher Minderlieferungen oder offensichtlicher Mängel ausgeschlossen (Ausschlussfrist). Insoweit können spätere Reklamationen nicht mehr berücksichtigt werden.
 3. Bei der Entgegennahme von Paketen ist zu prüfen, ob das Paket äußere Beschädigungen aufweist. Ist das Paket äußerlich stark beschädigt, sollte der FBO die Annahme verweigern. In diesem Fall wird das Paket komplett an Forever zurückgesandt. Nach Eingang dieser Sendung wird von Forever umgehend die Nachlieferung der betroffenen Forever-Produkte veranlasst. Ist das Paket nur leicht beschädigt oder ist der Mangel der gelieferten Ware von außen nicht zu erkennen, kann der FBO das Paket entgegennehmen. Jedoch muss der FBO in diesem Fall innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Lieferung (Ausschlussfrist) das Paket mit seinem vollständigen Inhalt der zuständigen Filiale der Deutsche Post AG/Österreichische Post AG/Die Schweizerische Post AG vorlegen, um von dieser eine Niederschrift über die entstandenen Schäden erstellen zu lassen. Diese Niederschrift muss Forever in Kopie unter Angabe der Ordernummer vorgelegt werden. Die weitere Schadensabwicklung wird von Forever übernommen. Ziffer 13.1 (d) 2. bleibt hiervon unberührt.
- (e) Alle Bestellungen bedürfen der Annahme durch Forever. Die Annahme erfolgt im Zweifel durch die Abrechnung und Zahlung entsprechender Provisionen und Margen bzw. durch Auslieferung der Bestellung an den FBO. Forever ist nicht verpflichtet, pro Kalendermonat Bestellungen von mehr als 25 CC anzunehmen. Bestellungen von mehr als 25 CC erfordern die ausdrückliche Zustimmung des Managing Directors im Einzelfall.
- (f) Forever nimmt nur solche Bestellungen an, deren Wert den Mindestbestellwert von EUR 100,00 (Schweiz: CHF 80.00) überschreitet. Für

einen Mindestbestellwert zählt lediglich der Produktwert einer Bestellung ohne evtl. bestellte Werbematerialien.

(g) EIGENTUMSVORBEHALT FÜR DEN EINKAUF VON WAREN ZUM ZWECKE DES WIEDERVERKAUFS

1. Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung im Eigentum von Forever. Besteht die Leistung aus teilbaren Leistungen, so erlischt der Eigentumsvorbehalt erst, wenn alle in Zusammenhang mit diesem Auftrag stehenden Forderungen durch den FBO beglichen worden sind. Bei Zahlungsverzug oder sonstigem Grund im Sinne des Eigentumsvorbehaltes ist Forever berechtigt, die Ware zurückzunehmen. In der Rücknahme der Ware durch Forever liegt kein Rücktritt vom Vertrag, es sei denn, Forever hätte dies ausdrücklich schriftlich erklärt. Forever ist nach Rücknahme der Ware zu deren Verwertung befugt. Der Verwertungserlös ist auf die Verbindlichkeiten des FBO – abzüglich angemessener Verwertungskosten – anzurechnen.
2. Eine Veräußerung der unter Eigentumsvorbehalt stehenden Waren ist dem FBO nur im ordnungsgemäßen Geschäftsverkehr gestattet. Der FBO ist nicht berechtigt, die Waren zu verpfänden, zur Sicherheit zu übereignen oder sonstige das Eigentum von Forever gefährdende Verfügungen zu treffen. Der FBO tritt schon jetzt die Forderung aus der Weiterveräußerung der Vorbehaltsprodukte an Forever ab; Forever nimmt diese Abtretung schon jetzt an. Der FBO ist widerruflich ermächtigt, die an Forever abgetretenen Forderungen treuhänderisch für Forever im eigenen Namen einzuziehen. Forever kann diese Ermächtigung sowie die Berechtigung zur Weiterveräußerung widerrufen, wenn der FBO mit wesentlichen Verpflichtungen wie beispielsweise der Zahlung gegenüber Forever in Verzug ist; im Fall des Widerrufs ist Forever berechtigt, die Forderung selbst einzuziehen.
3. Bei Pfändungen oder sonstiger Zugriffe Dritter in die unter Eigentumsvorbehalt gelieferte Ware hat der FBO Forever unverzüglich

unter Übergabe der für eine Intervention notwendigen Unterlagen schriftlich zu unterrichten. Dies gilt auch für Beeinträchtigungen sonstiger Art. Unabhängig davon hat der FBO bereits im Vorhinein die Dritten auf die an den Produkten bestehenden Rechte hinzuweisen. Soweit der Dritte keine Kostenerstattung leisten kann, haftet der FBO für die gerichtlichen und außergerichtlichen Kosten der Rechtsverfolgung.

4. Forever verpflichtet sich, die ihr zustehenden Sicherheiten auf Verlangen des FBO insoweit freizugeben, als der realisierbare Wert ihrer Sicherheiten die zu sichernden Forderungen um mehr als 10 % übersteigt.

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

(i) LIEFERBEDINGUNGEN FÜR DEN EINKAUF VON WAREN ZUM ZWECKE DES WIEDERVERKAUFS

1. Die Lieferung erfolgt, soweit nicht anders vereinbart, ab Lager. Alle Lieferverpflichtungen stehen unter dem Vorbehalt der korrekten und rechtzeitigen Anlieferung bei Forever durch die Zulieferer der Produkte. Teillieferungen sind zulässig, außer sie sind für den FBO unzumutbar. Die Einhaltung der Lieferverpflichtung setzt die rechtzeitige und ordnungsgemäße Erfüllung der Mitwirkungspflicht des FBOs als Besteller voraus.
2. Mit Übergabe der Waren an den zuverlässigen Lieferanten geht die Gefahr auf den FBO über, sodass er für den Fall einer unversicherten Sendung das Versand- und Verlustrisiko trägt.
3. Entstehen Forever aufgrund der Angabe einer falschen Lieferadresse oder eines falschen Adressaten zusätzliche Versandkosten, so sind

diese Kosten von dem FBO zu ersetzen, außer er hat die Falschangabe nicht zu vertreten.

14 Die Responsoring-Richtlinien

14.01 (a) Ein bestehender FBO kann sich unter einem anderen Sponsor wieder sponsern lassen, sofern Folgendes in den vorangegangenen 12 Monaten sichergestellt ist:

- 1) Er/sie war ein FBO, und
- 2) hat keine Forever-Produkte erworben und
- 3) hat keine anderen Personen für das Forever-Geschäft geworben.

(b) Wenn es eine zweitgenannte Person auf dem erneut gesponserten FBO-Geschäft gibt, wird er/sie nicht als Teil des erneut gesponserten FBO-Geschäfts erfasst. Eine solche zweitgenannte Person ist dann berechtigt, unter jedem FBO wieder gesponsert zu werden, wenn sie die in Absatz (a) dieses Abschnitts aufgeführten Anforderungen erfüllt.

Wenn die zweitgenannte Person unter der erstgenannten Person, die noch nicht wieder gesponsert wurde, gesponsert werden möchte, kann er/sie dies tun, ohne die in den Absatz (a) dieses Abschnitts aufgeführten Anforderungen erfüllen zu müssen.

Möchte der Ehepartner eines FBOs, der noch nicht wieder gesponsert wurde, ebenfalls die Tätigkeit als FBO aufnehmen, so geht dies nur unter dem bereits registrierten Ehepartner oder unter dessen Sponsor. Die Kriterien der Ziffer 14.01.(a) müssen hierfür nicht erfüllt werden.

- (c) Ein wieder gesponserter FBO beginnt erneut als Preferred-Customer unter dem neuen Sponsor und verliert jede Downline, die bis zu diesem Zeitpunkt in allen Ländern, in die er/sie zuvor gesponsert wurde, erworben hat.
- (d) Ein wieder gesponserter Preferred-Customer zählt bei allen Incentives und Promotions als neu gesponserter Preferred-Customer.

- (e) Wenn der wieder gesponserter FBO ein Sponsored-Recognized-Manager ist und in seiner/ihrer Organisation einen Recognized-Manager der 1. Generation hat, werden diese Manager als Inherited-Manager in der 1. Generation des neu bestellten Sponsors eingestuft.
 - (f) Der Responsoring-Sponsored-Recognized-Manager wird weiterhin auf die Pin-Stufe seines/ihrer vorherigen Sponsor Managers angerechnet.
- 14.02 (a) Wenn der FBO verschiedene Sponsoren in Ländern hat, die nachträglich in einer einzigen operativen Gesellschaft miteinander kombiniert werden, kann er/sie wahlweise eine der folgenden Maßnahmen ergreifen:
- 1) Aufgabe des Forever-Geschäfts und jeder bestehenden Downline in dem Land, in dem er/sie zuletzt gesponsert wurde, vorausgesetzt, dass er/sie innerhalb der letzten 12 Monate in diesem Land kein Produkt gekauft oder jemanden gesponsert hat; und Beibehaltung des Forever-Geschäfts unter dem Sponsor, der auf seinem/ihrer ursprünglichen Anmeldeformular steht. Er/sie wird das aktuelle Sales-Level, das im Vergütungsplan erreicht wurde, beibehalten. Die Downline des aufgegebenen Geschäfts wird zum nächsten Upline-Sponsor aufrücken.
 - 2) Beibehaltung des separaten Forever-Business; das Geschäft des ursprünglichen Sponsors wird das Primäre sein, in dem er/sie sich jeden Monat als „aktiv“ qualifiziert. Bei entsprechender Qualifizierung erhält das sekundäre Forever-Business eine Aktivitätsverzichts-erklärung.

15 Internationale Sponsoring-Richtlinien

15.01 (a) Diese Richtlinie betrifft sämtliches internationales Sponsoring ab dem 22. Mai 2002.

(b) Ein FBO kann in einem Land außerhalb seines/ihrer Heimatlandes gesponsert werden, indem er/sie das unten beschriebene Verfahren befolgt:

- 1) Der FBO muss sich mit dem Hauptsitz seines/ihrer Heimatlandes oder dem Land, indem er/sie gesponsert werden möchte, in Verbindung setzen, um zu beantragen, international in dem gewünschten Land gesponsert zu werden.
- 2) Die ursprüngliche ID-Nummer des FBO wird in allen Ländern verwendet, in dem er/sie international gesponsert wird.
- 3) Der Sponsor des FBO wird die Person sein, die auf seinem/ihrer allerersten von Forever akzeptierten Antragsformular als Sponsor aufgeführt ist, außer im Falle eines Re-Sponsorships oder eines Preferred-Customer-6-Monats-Sponsorenwechsels.
- 4) Der FBO wird in allen Ländern, in die er/sie international gesponsert wird, automatisch auf dem aktuell erreichten Sales-Level starten.
- 5) Wenn ein FBO ein Sales-Level mit Case-Credits von einer einzigen operativen Gesellschaft erreicht, wird dieses in dieser Gesellschaft unmittelbar nach Qualifizierung wirksam und spiegelt sich im Folgemonat in allen anderen Ländern wider. Erreicht der FBO ein Sales-Level (Supervisor, Assistant-Manager, Manager) mit Case-Credits, die von mehreren operativen Gesellschaften miteinander kombiniert wurden, wird es in allen Ländern am 15. des auf die Qualifikation folgenden Monats wirksam.
- 6) Bei Erreichen des Status „aktiv“ (4 CC) im Heimatland gilt der FBO im Folgemonat in allen anderen Ländern als „aktiv“, ungeachtet des durch ihn/sie erreichten Sales-Levels.

- 7) Wenn ein FBO, der in seinem/ihrem Heimatland den Manager-Status noch nicht erreicht hat, in einem anderen Land zum Manager aufgestiegen ist, muss er/sie, um als Recognized-Manager zu gelten, während der Zeit des Aufrückens „aktiv“ sein und mindestens über 25 persönliche und Non-Manager-Case-Credits, entweder im Heimatland oder im Land des Aufrückens während des letzten Monats des Aufrückens verfügen.
 - 8) Wenn der FBO seinen/ihren Wohnsitz in ein anderes Land verlegt, muss er/sie das alte Wohnsitzland benachrichtigen, damit die Adresse geändert und ein neues Heimatland zugewiesen werden kann.
- (c) Ein Preferred-Customer kann in mehreren Ländern registriert und demselben FBO zugewiesen sein, jedoch können die Case-Credits seiner/ihrer Käufe aus mehreren Ländern nicht miteinander kombiniert werden, um sich für den 30%-Rabatt oder den Assistant-Supervisor zu qualifizieren.

16 Verbotene Aktivitäten

- 16.01 (a) Die Entscheidung der Geschäftsführung, ein Forever-Business zu beenden oder den persönlichen Rabatt, die Boni, Case-Credits, Vergütungen oder jegliche Incentive-Prämien für die Beteiligung eines FBO an Aktivitäten oder Unterlassungen, die nicht im Einklang mit den Unternehmensrichtlinien oder dem Kodex für professionelles Verhalten stehen, zu verweigern, neu auszurichten oder anzupassen, ist endgültig. Vorsätzliche Handlungen von Unterlassung bzw. Missachtung der Unternehmensrichtlinien oder des Kodex für professionelles Verhalten durch einen FBO sind streng zu handhaben. Dies kann eine Kündigung und eine Schadensersatzklage einschließen.
- 16.02 Verbotene Handlungen, die einen unmittelbaren Kündigungsgrund ohne das Erfordernis einer vorherigen Abmahnung darstellen, und die Haftung für Schäden, die durch solche Handlungen verursacht werden, umfassen unter anderem folgende Verhaltensweisen, sind jedoch nicht darauf abschließend beschränkt:

- (a) **Betrügerisches Sponsoring.** Folgende Handlungen werden als betrügerisches Sponsoring definiert: Die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer Person als FBO, die der Einschreibung nicht ausdrücklich durch Unterzeichnung des Antrages auf Zulassung als FBO zugestimmt hat. Die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer Person als FBO in betrügerischer Absicht. Die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer fiktiven (nicht existierenden) Person als FBO oder Kunde. Jede sonstige tatsächliche oder versuchte offene oder verschleierte Mehrfachregistrierung. Hierzu gehören insbesondere das Sponsern von FBOs, die tatsächlich das Forever-Geschäft gar nicht ausüben (sog. Strohleute), nicht existieren, ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften, oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.
- (b) **Bonus-Kauf.** Das Geschäft von Forever beruht auf der Qualität der Forever-Produkte und ihrem Verbrauch durch den Endkunden. Es ist den FBOs strengstens verboten, Forever-Produkte direkt oder indirekt zu dem Zweck zu erwerben, sich für Boni oder Incentives zu qualifizieren oder andere hierzu aufzufordern. Gleiches gilt für jegliche Form des Kaufs von Forever-Produkten zum Zweck der Maximierung von Provisionen, Incentives oder Boni. In diesem Fall ist Forever zur außerordentlichen und fristlosen Kündigung des FBO-Vertrags berechtigt.
- 1) Zur Sicherung der finanziellen Leistungsfähigkeit des FBOs ist es dem FBO untersagt, übermäßige Lagerbestände an Forever-Produkten aufzuhäufen. Damit Forever insoweit ihrer Fürsorgepflicht gegenüber den FBOs nachkommen kann, ist der FBO im Fall von Nachbestellungen verpflichtet, mit Abgabe der Bestellung gegenüber Forever wahrheitsgemäß zu versichern, dass er zum Zeitpunkt der Bestellung bereits 75 % der früheren

Bestellung des jeweiligen Forever-Produktes verkauft oder verbraucht hat. Produkte, die im Rahmen der 75%-Regelung als verkauft versichert wurden, dürfen nicht zurückverkauft oder sonst zurückgegeben werden. Ferner darf der FBO selbst oder durch Dritte nicht mehr Produkte erwerben, als er bei verständiger Würdigung innerhalb eines Monats weiterverkaufen kann.

- (c) **Proxy-Kauf.** Der Erwerb von Forever-Produkten im Namen für oder auf Rechnung eines anderen FBO und der Erwerb größerer Mengen als zur Deckung des unmittelbaren Absatzbedarfs erforderlich, ist nicht zulässig. Diese Praktiken führen zum Verlust der Qualifikation oder zur Kündigung des FBO-Vertrags.
- (d) **Verkauf an einen anderen FBO.** Zusätzlich zu den Verkäufen an Endkunden ist es FBOs untersagt, Produkte an andere als die von ihm/ihr persönlich gesponserten FBOs zu verkaufen. Jeglicher andere Verkauf an einen anderen FBO, entweder direkt oder indirekt, stellt sowohl für den verkaufenden als auch für den kaufenden FBO eine verbotene Transaktion dar. Die entsprechenden Case-Credits eines solchen verbotenen Verkaufs sind für die Erfüllung der Aktiv- oder Qualifikationsanforderung oder für andere Vorteile innerhalb des Vergütungsplans (Marketingplan) nicht zulässig. Im Falle der Nichteinhaltung sind entsprechende Anpassungen vorzunehmen.
- (e) Einem FBO ist es verboten, sich an Aktivitäten zu beteiligen, die gemäß den Abschnitten 17.10, 19.02 und 20, wie hier dargelegt, untersagt sind.
- (f) Einem FBO ist es untersagt, in jeglichen Werbe-, Rekrutierungs- oder Promotion-Unterlagen eines anderen Direktvertriebsunternehmens zu erscheinen bzw. dort erwähnt zu werden oder zu gestatten, dass der Name oder das Bild des FBO in diesen Unterlagen aufgeführt bzw. erwähnt werden.

- (g) Einem FBO ist jede Handlung oder Unterlassung untersagt, die eine vorsätzliche, oder grob fahrlässige Missachtung der Unternehmensrichtlinien oder des Kodex für professionelles Verhalten darstellen.
- (h) **Verkauf in Geschäften**
 - 1) Mit Ausnahme der untenstehenden Bestimmungen in diesem Abschnitt ist es einem FBO untersagt, den Verkauf oder die Präsentation von Unternehmensprodukten in Einzelhandelsgeschäften, auf Tauschbörsen, Flohmärkten oder in ähnlichen Einrichtungen zu gestatten oder selbst vorzunehmen. Ausstellungen (Messen) für einen Zeitraum von weniger als einer Woche innerhalb eines Zwölfmonatszeitraums am selben Ort gelten jedoch als vorübergehend und sind daher nach Erhalt einer schriftlichen Genehmigung durch die Zentrale zulässig.
 - 2) Ein FBO, der ein Dienstleistungsgeschäft, einen Friseursalon, Schönheitssalon oder ein Fitnessstudio besitzt, darf in diesem Geschäft, Salon oder Studio Produkte ausstellen und verkaufen. Außenbeschilderungen oder Schaufensterauslagen des FBO zur Bewerbung des Verkaufs von Unternehmensprodukten sind jedoch verboten.
 - 3) Der FBO darf die Produkte der Marke Forever nur in der Originalverpackung verkaufen oder vermarkten. Produkte können jedoch in Restaurants (oder anderen gastronomischen Einrichtungen) glas- oder portionsweise beworben und serviert werden.
- (i) **Verwendung von nicht genehmigter Literatur.** Für die Verwendung, Herstellung oder den Verkauf von Verkaufshilfen oder -materialien, die nicht durch Forever zur Verfügung gestellt werden, ist die vorherige schriftliche Genehmigung des Unternehmens erforderlich.

- 1) Einem FBO ist es untersagt, Verkaufshilfen, Schulungsmaterialien, Websites oder Apps, die nicht von Forever bereitgestellt werden, zu bewerben oder zu verkaufen. Ausgenommen hiervon sind FBOs innerhalb seiner/ihrer eigenen Downline. Als Downline in diesem Sinne gilt die Firstline des FBO. Derartige Materialien, die zum Verkauf an seine/ihre eigene Downline angeboten werden, müssen durch Forever genehmigt und zu einem angemessenen Preis verkauft werden.
- (j) **Online-Verkauf.** Einem FBO ist es untersagt, den Verkauf eines Forever-Produkts über einen anderen internetbasierten Verkaufskanal abzuwickeln als den von Forever bereitgestellten Onlineshop www.be-forever.com oder auf einer genehmigten, unabhängigen FBO-Website, wie in Abschnitt 17 und Anhang 1 definiert.
- (k) **Verkauf an Dritte zwecks Weiterverkauf.** Es ist den FBOs untersagt, Forever-Produkte an Dritte zum Zwecke des Weiterverkaufs zu veräußern oder andere mit dem Verkauf von Forever-Produkten zu beauftragen.
- (l) **Das Werben eines FBO für ein anderes Unternehmen.** Einem FBO ist es untersagt, direkt oder indirekt, einen FBO, Forever-Kunden oder Dritten, der innerhalb der letzten zwölf (12) Monate ein FBO oder Forever-Kunde gewesen ist, zu kontaktieren, abzuwerben, zu überreden, anzumelden, zu werben oder zu gewinnen, oder diese Personen in irgendeiner Weise dazu zu ermutigen, die Leistungen eines anderen Direktvertriebsunternehmens als denen von Forever zu fördern.
- (m) Einem FBO ist es untersagt, anderen FBOs, Forever-Produkte/Dienstleistungen, den Marketing- und Vergütungsplan oder Forever-Mitarbeiter gegenüber anderen FBOs oder Dritten zu verunglimpfen. Jegliche Fragen, Vorschläge oder Kommentare zu

diesen Themen sollten schriftlich ausschließlich an die Forever-Geschäftsstellen gerichtet werden.

- (n) **Tätigen von Produktaussagen.** FBOs dürfen weder ausdrücklich noch stillschweigend erklären, dass Forever-Produkte eine Krankheit oder einen medizinischen Zustand verhindern, diagnostizieren, behandeln oder heilen können. Forever-Produkte, die für die Aufnahme in den Körper bestimmt sind, sind reine Nährstoff- und/oder Nahrungsergänzungsmittel und sind daher weltweit als Lebensmittel zugelassen. Forever-Produkte, die dazu bestimmt sind, am Körper verwendet zu werden, sind weltweit als Kosmetika zugelassen. Forever produziert oder vertreibt keine Produkte, die als Medizin, Behandlung oder Heilmittel anzusehen oder zu beschreiben sind.
- (o) **Tätigen von Einkommensbehauptungen.** Die FBOs dürfen weder ausdrücklich noch stillschweigend Aussagen über die Einkommenshöhe oder das -Niveau, einschließlich Vollzeit- oder Teilzeiteinkommen, tätigen, das ein angehender FBO als Verdienst vernünftigerweise erwarten kann. Zu den stillschweigenden Darstellungen des Einkommens, das ein FBO vernünftigerweise als Verdienst erwarten kann, gehören unter anderem, jedoch nicht ausschließlich darauf beschränkt, Darstellungen und/oder Bilder, die verwendet werden, um einen wesentlich gesteigerten, luxuriösen oder verschwenderischen Lebensstil zu präsentieren.
- (p) **Das Betreiben des operativen Geschäfts durch Bevollmächtigte.** Ein Forever-Business und jede sich daraus ergebende Downline, die absichtlich oder unbeabsichtigt durch einen Bevollmächtigten errichtet oder betrieben wird, ist verboten. Die Geschäftsführung wird in solchen Fällen Maßnahmen ergreifen, um eine konforme Anpassung an die Unternehmensrichtlinien und den Kodex für professionelles Verhalten sicherzustellen.

- (q) **Der Export von Produkten.** Einem FBO ist es verboten, Produkte für den kommerziellen Gebrauch in ein Land zu exportieren oder zu importieren, in dem diese nicht gemäß der Rechtsprechung und den Gesetzen des Landes registriert, hergestellt oder etikettiert sind.
- (r) Einem FBO ist es verboten, in jeglicher Weise zu versuchen, einen anderen FBO zu veranlassen, zu zwingen oder zu überreden, seine/ihre Stellung zu kündigen, den Betrieb seines Business einzustellen oder seine/ihre Aktivitäten im Bereich des Geschäftsaufbaus aus jedwedem Grund zu reduzieren.
- (s) **Unzulässiges Verhalten.** Forever hat das Recht, die Vertriebspartnerschaft des FBOs unter Wahrung des geltenden Rechts fristlos zu kündigen, wenn er/sie nach entsprechender Einschätzung von Forever nachstehendes Verhalten an den Tag legt:
 - 1) entgegen der Firmenphilosophie von Forever handelt;
 - 2) sich für einen Forever-Vertreter bzw. Forever-FBO ungebührlich verhält;
 - 3) nachteilig für die Interessen von Forever handelt oder handeln könnte; oder
 - 4) Forever in Misskredit bringt oder bringen könnte.

Im Falle einer Kündigung gemäß dieses Abschnitts. ebenso wie für jeden sonstigen Fall der Beendigung des FBO-Vertrages, ist es dem FBO untersagt, beliebigen Dritten gegenüber herabwürdigende oder verunglimpfende Äußerungen über Forever zu tätigen.

- (t) **Verbot des Crosslinesponsorings.** Des Weiteren ist das Crosslinesponsoring und auch der Versuch dessen innerhalb des Unternehmens untersagt. Crosslinesponsoring bedeutet das Akquirieren einer natürlichen Person oder Kapitalgesellschaft oder einer Personengesellschaft, die bereits FBO bei Forever in einer anderen Vertriebslinie ist oder innerhalb der letzten 12 Monate einen FBO-Vertrag hatte. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners,

Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

- (u) **Verbot der Bonusmanipulation.** Bonusmanipulationen sind untersagt. Insbesondere ist es untersagt, FBO, Kunden oder sonstige Dritte zum Absatz oder Einkauf von Waren zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Vergütungsplan zu erreichen, den Gruppenbonus zu manipulieren; neue FBO und/oder Kunden bei anderen FBOs zu platzieren oder sonst eine Bonusmanipulation herbeizuführen.
- (v) **Verbot von Zuwendungen.** FBOs dürfen Arbeitnehmern, Mitarbeitern, der Geschäftsführung oder Geschäftspartnern von Forever keine Geschenke oder sonstigen Zuwendungen machen.

16.03 RÜCKGABE VON Forever-PRODUKTEN BEI BEENDIGUNG DER FBO-UNTERNEHMUNG

- a) FBO, die ihren FBO-Vertrag kündigen bzw. deren Vertrag von Forever ordentlich gekündigt wird (also nicht im Fall der außerordentlichen Kündigung durch Forever), können alle innerhalb der letzten 12 Monate vor der Beendigung der FBO-Unternehmung von Forever bezogenen Forever-Produkte (mit Ausnahme von Werbemitteln) an Forever zurückgeben, wenn die Forever-Produkte noch nicht verkauft und unbeschädigt sowie weiterhin absatzfähig sind. Ferner darf es sich nicht um Forever-Produkte handeln, deren Abverkauf oder Verbrauch der FBO gegenüber Forever versichert hat. Darüber hinaus hat der FBO ein Rückgabeformular auszufüllen und alle Forever-Produkte, für die Erstattung beansprucht wird, einzutragen. Dieses Formular ist zusammen mit den Forever-Produkten und der jeweiligen Rechnung der Zentrale von Forever zu übergeben oder per Post an die Zentrale von Forever zu senden. Für berechtigte Rückgaben erhält der FBO eine Erstattung des ursprünglichen Einkaufspreises abzüglich der bereits hierfür erhaltenen Provisionen sowie der Forever entstandenen Kosten

für Kreditkartenzahlungen. Forever erhebt hierfür eine angemessene Bearbeitungsgebühr.

- b) Durch die obigen Voraussetzungen für den Rückkauf soll dem Sponsor und dem FBO die Pflicht auferlegt werden, dass FBO überlegt einkaufen. FBO sollten nicht mehr Forever-Produkte einkaufen, als sie voraussichtlich innerhalb eines Monats auch wieder absetzen können. Ein Sponsor wird sich bemühen, mit seinem FBO Richtmengen für dessen Geschäft zu erarbeiten, damit er nur die Menge kauft, die seinem unmittelbaren Absatzbedarf entspricht. Weitere Zukäufe sollte er nur vornehmen, wenn 75 % der ursprünglichen Vorräte verkauft sind.
- c) Falls ein FBO gleichzeitig andere von dem Vertriebspartnervertrag unabhängige Leistungen von Forever beansprucht, bleiben diese Leistungen von der Beendigung des Vertriebspartnervertrages unberührt in Kraft, es sei denn, dass der FBO mit der Kündigung auch deren Beendigung ausdrücklich verlangt. Erwirbt der FBO nach der Beendigung des Vertrages weiterhin Leistungen und Leistungen von Forever, so wird er als normaler Endkunde geführt.
- (c) Forever wird alle an die Upline eines FBOs gezahlten Boni, die im Hinblick auf später von Forever zurückgekauften Forever-Produkte gezahlt wurden, von dem FBO in der Upline zurückfordern, um FBO davon abzuhalten, andere FBOs dazu aufzufordern, gegen das vorstehende Verbot des Aufbaus überhöhter Lagerbestände zu verstoßen.

17 Unternehmensrichtlinien, Rechtsstellung des FBO als Unternehmer

- 17.01 (a) Alle FBOs sind selbständige und unabhängige Unternehmer. Sie haben ihre Tätigkeit im Rahmen des FBO-Vertrags (bestehend aus dem Antrag auf Zulassung als FBO und diesen Unternehmensrichtlinien) und in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien des Landes bzw. der Länder auszuführen, in dem bzw. denen sie jeweils tätig sind. Der FBO ist

weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter oder Makler von Forever. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten. Der FBO unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von Forever und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten und der Pflicht zur ordnungsgemäßen Zahlung seiner Arbeitnehmer, sofern er welche beschäftigt.

- 1) Einem FBO ist es unter bestimmten Bedingungen gestattet, eine engverbundene Firmierung (Bsp.: GbR, GmbH, OHG, UG, Ltd oder andere) zu registrieren, um sein/ihr Forever-Business zu führen. Eine "Eng-verbundene Firmierung" wird als Unternehmung definiert, die von dem ursprünglichen, ersten FBO-Geschäft gehalten wird, oder, zwei (2) Gesellschaftern, Eigentümern, Mitgliedern oder Treuhändern falls gesetzlich gefordert oder von der Forever genehmigt, wird dies erlaubt. Diese müssen jedoch direkt in das Tagesgeschäft des Geschäfts involviert sein, persönlich handeln und sind Forever gegenüber vollumfänglich verantwortlich für die Handlungen ihrer Firmierung (im Folgenden als "Firmierung" bezeichnet). Zusätzlich zur Einhaltung aller Forever-Business-Standards, der Forever-Unternehmensrichtlinien sowie des Kodex für professionelles Verhalten muss (müssen) der (die) einzelne(n) FBO(s) einen Forever-Firmierungs-Vertrag abschließen (durch Einreichung des Gewerbeformulars, nebst der erforderlichen Dokumente sowie Belege). Dieser ergänzt den FBO-Vertrag, wird in diesen einbezogen und als Teil des FBO-Vertrages angesehen. Er enthält die zusätzlichen Bedingungen und Konditionen, zu denen der FBO zustimmt, als Wirtschaftseinheit zu operieren. Der Forever-Firmierungs-Vertrag kann, nachdem man sich als FBO registriert hat, auf der Forever Webseite unter www.flp.de/formulare / www.flp.at/formulare / www.flp.ch/formulare abgerufen werden. Sofern eine als FBO registrierte Firmierung einen neuen Gesellschafter aufnehmen will, ist dies auf entsprechenden schriftlichen Antrag nach im freien Ermessen von Forever liegender Zustimmung möglich, deren Erteilung nur möglich ist, sofern der/die bisherige/n Gesellschafter der

Firmierung ebenfalls Gesellschafter verbleiben. Sofern ein Gesellschafter aus einer als FBO registrierten Firmierung ausscheiden möchte oder die Anteile eines oder mehrerer Gesellschafter übertragen werden sollen, ist diese Handlung auf entsprechenden schriftlichen Antrag nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung, die im freiem Ermessen von Forever liegt, zulässig. Werden vorgenannte Vorgaben dieses Absatzes nicht eingehalten, so behält sich Forever die unmittelbare außerordentliche Kündigung des Vertrages der als FBO registrierten Firmierung vor, ohne dass es einer vorherigen Abmahnung bedarf.

- 2) Der FBO ist allein verantwortlich für die Einholung individueller Fachberatung in Bezug auf die Gründung eines FBO-Geschäfts, dessen steuerliche Auswirkungen und alle anderen, eventuellen Rechtsfragen. Forever lehnt ausdrücklich jegliche Verantwortung und Haftung im Zusammenhang mit der Entscheidung des FBO ab, sein/ihr Forever-Business unter einer Firmierung zu betreiben. Forever bietet keine Steuer-, Buchhaltungs- oder Rechtsberatung in Bezug auf die Zuordnung eines Forever-Business unter einer Firmierung und wird diese auch nicht erteilen.
- 3) Das Unternehmen haftet nicht für Schäden wie insbesondere entgangenen Gewinn, indirekte, direkte, Sonder- oder Folgeschäden sowie für alle sonstigen Verluste, die einem FBO als Folge der Übertragung seiner/ihrer Vertriebspartnerschaft von seinem/ihrer individuellen Namen auf eine Firmierung entstehen bzw. entstehen können.

- (b) Ein FBO gilt als selbstständiger Unternehmer und ist verpflichtet, seine/ihre Geschäfte gemäß den Bedingungen der Forever-Firmierungs-Vereinbarung, in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien und dem Kodex für professionelles Verhalten, sowie den in dem Land geltenden Gesetzen, in dem er/sie geschäftlich tätig ist, zu führen.

- (c) Ein Forever-Business besteht aus der Person, die auf dem FBO-Antragsformular geführt wird, welches bei der Zentrale hinterlegt ist.

Wenn der Ehepartner eines rechtmäßig verheirateten FBOs sein eigenes Forever-Business gründen möchte, kann er/sie dies tun, indem er/sie direkt unter seinem/ihrem Ehepartner oder direkt unter dem Sponsor des Ehepartners gesponsert wird.

Wenn der Ehepartner eines rechtmäßig verheirateten, gekündigten FBO sein eigenes Forever-Business innerhalb eines Jahres nach dem Datum der Kündigung gründen möchte, kann er/sie dies tun, indem er/sie direkt unter dem ehemaligen Sponsor des gekündigten FBOs gesponsert wird. Wenn er/sie jedoch ein Jahr oder länger nach der Kündigung eintritt, kann der Ehepartner einen beliebigen FBO als seinen/ihren Sponsor wählen.

- (d) Ein FBO ist dafür verantwortlich, sein/ihr Forever-Geschäft ordnungsgemäß zu führen. Insbesondere, aber nicht ausschließlich, um Familienmitglieder daran zu hindern, Informationen, die durch dieses Forever-Business erlangt wurden, dafür zu nutzen, die Einhaltung der Unternehmensrichtlinien und des Kodex für professionelles Verhalten, die für das Forever-Business des FBOs gefordert sind oder sich daraus ergeben, zu umgehen. Das Versäumnis eines FBOs zur ordnungsgemäßen Verwaltung seines/ihrer Forever Business kann zur Kündigung führen.
- (e) Für den Fall, dass FBOs aus den Downlines eines FBO in ein anderes Land gesponsert werden und der FBO zuvor nicht in diesem Land gesponsert wurde, wird der FBO automatisch in diesem Land gesponsert. Er/sie erklärt sich ferner mit den dort geltenden Richtlinien und örtlichen Gesetzen einverstanden und akzeptiert, dass er/sie an die hier dargelegten Richtlinien zur Streitbeilegung gebunden ist.
- (f) Der FBO ist als selbständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben [z. B. Einholung einer Umsatzsteuer-

Identifikationsnummer (sofern erforderlich) oder Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung (sofern erforderlich) wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung], eigenverantwortlich. Insoweit versichert der FBO, alle Provisionseinnahmen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit für Forever erwirtschaftet, ordnungsgemäß an seinem Sitz zu versteuern, was ausdrücklich auch hinsichtlich der etwaig anfallenden Umsatzsteuer gilt. Forever behält sich vor, von der vereinbarten Provision die jeweilige Summe für Steuern und Abgaben in Abzug zu bringen bzw. Schadensersatz oder Aufwendungsersatz einzufordern, die/der ihr durch einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben erwächst, außer der FBO hat den Schaden oder die Aufwendung nicht zu vertreten. Von Forever werden keine Sozialversicherungsbeiträge für den FBO entrichtet.

- (g) Die FBO-Unternehmung ist eine vertragliche Beziehung des FBOs zu Forever, die nur von unbeschränkt geschäftsfähigen volljährigen natürlichen Personen eingegangen werden kann, die Unternehmer sind. Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher ist nicht möglich. Außer in den in diesen Unternehmensrichtlinien ausdrücklich genannten Fällen (siehe Ziffer 25) kann eine FBO-Unternehmung nur von einzelnen natürlichen Personen eingegangen werden, nicht aber von juristischen Personen oder mehreren natürlichen Personen gemeinsam.
 - (h) Forever verpflichtet sich, dem FBO Forever-Produkte zu verkaufen und die persönliche Einkaufsmarge zu gewähren, so wie diese im Vergütungsplan festgelegt ist. Voraussetzung ist jedoch, dass sich der FBO an seine vertraglichen Verpflichtungen gegenüber Forever hält.
- 17.02 Forever erklärt sich bereit, dem FBO Produkte zu verkaufen und Volumen-Boni wie im Vergütungsplan des Unternehmens vorgesehen zu zahlen, vorausgesetzt, der FBO verstößt nicht gegen den Vertrag des FBOs mit der Forever.
- 17.03 Ein FBO kann seine/ihre eigenen Marketingtechniken entwickeln, solange diese nicht gegen die eines Unternehmens, gesetzliche Bestimmungen verstoßen bzw.

dadurch nicht Zuständigkeitsregeln, Bestimmungen oder Satzungen verletzt werden.

17.04 Jede andere Übertragung als die durch Vererbung eines Forever-Business ohne vorherige Genehmigung durch das Unternehmen ist verboten; jede derartige Übertragung ist unwirksam. Im Rahmen dieser Bestimmung wird eine Änderung der wirtschaftlichen Eigentumsrechte an einem Forever-Business, welches von einem Vormund verwaltet wird, als Übertragung behandelt, die zwecks Gültigkeit eine schriftliche Genehmigung des Unternehmens erfordert.

17.05 Sofern vorliegend nichts anderes bestimmt, ist es einem FBO untersagt, direkt oder indirekt den Sponsor zu wechseln. Forever berücksichtigt nur den ersten gültigen Antrag, der bei Forever eingeht. Spätere Anträge werden nicht anerkannt, bzw. berücksichtigt.

17.06 Sofern ein FBO seinen Wohnsitz in ein anderes Land verlegt, muss er/sie das alte Wohnsitzland benachrichtigen, damit die Adresse geändert und ein neues Heimatland zugewiesen werden kann.

17.07 **Fehler oder Fragen.** Wenn ein FBO Fragen zum persönlichen Rabatt, den Boni, Downline-Aktivitätsberichten, Gebühren oder Änderungen hat oder meint, dass diesbezüglich Fehler gemacht wurden, muss der FBO dies Forever innerhalb von sechzig (60) Tagen ab dem Datum des gegenständlichen, mutmaßlichen Fehlers oder Vorfalls benachrichtigen. Forever ist nicht verantwortlich für Fehler, Versäumnisse oder Probleme, die nicht innerhalb von sechzig (60) Tagen durch den FBO angezeigt werden.

17.08 **Ordentliche Kündigung**

(a) Die FBO-Unternehmung besteht auf unbestimmte Zeit und kann von beiden Parteien mit einer Frist von einem Monat zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden. Jede Kündigung der FBO-Unternehmung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.

- (b) Betrifft nur Verträge vor dem 17.3.2015: Wenn eine FBO-Unternehmung aus beiden Ehegatten bzw. einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft besteht, hat die Kündigungserklärung von beiden Ehepartnern bzw. beiden Lebensgefährten gegenüber Forever zu erfolgen.
- (c) Nach 12 Monaten kann sich ein gekündigter FBO vorbehaltlich der Zustimmung der Zentrale erneut sponsern lassen. Mit einer solchen Genehmigung tritt der FBO als Preferred-Customer in das Geschäft ein; die vorherige Downline-Organisation wird für ihn/sie nicht wiederhergestellt.
- (d) Wenn der ausscheidende FBO ein Sponsored-Recognized-Manager ist und über 1st-Generation-Recognized-Manager in seiner/ihrer Organisation verfügt, so werden diese Manager dem neu bestellten Sponsor als Inherited-Manager zugeordnet.
- (e) Der gekündigte, Sponsored-Recognized-Manager wird weiterhin auf die Pin-Stufe des Managers seines/ihrer vorherigen Sponsors angerechnet.

17.09 Kündigung oder Sperre aus wichtigem Grund

(a) AUSSERORDENTLICHE KÜNDIGUNG

1. Forever wird Verstöße gegen die Regelungen des FBO-Vertrags vorbehaltlich der nachfolgenden Regelung in 2. zunächst abmahnen und die Abgabe einer entsprechenden – gegebenenfalls strafbewährten – Unterlassungserklärung fordern, soweit eine Abmahnung nicht wegen der Schwere des Verstoßes aus Rechtsgründen entbehrlich ist. Legt der FBO Forever die angeforderte Unterlassungserklärung nicht binnen einer angemessenen – in der Abmahnung bestimmten – Frist vor, ist Forever zur außerordentlichen Kündigung des FBO-Vertrags berechtigt.
2. Nachfolgende Verstöße und Sachverhalte stellen für Forever in der Regel einen besonders schwerwiegenden Grund zur außerordentlichen Kündigung des FBO-Vertrags dar, ohne dass es einer vorherigen Abmahnung bedarf:

- a) ein Verstoß gegen Ziffern 16 und 20 der Unternehmensrichtlinien.
- b) Die Veröffentlichung, die Bezugnahme auf oder die Gestattung der Preisgabe oder Nennung der Namen von FBO in Werbe- oder Unternehmensbroschüren anderer Direktvertriebsunternehmen oder in anderen Dokumenten oder Publikationen.
- c) Der Verkauf oder die Ausstellung von Forever- Marketingmaterialien oder der Forever-Produkte in Einzelhandels- oder sonstigen Geschäften oder in einer Weise, die mit den Grundsätzen des ordnungsgemäßen Forever-Team-Marketings unvereinbar ist.
- d) Die Verbreitung falscher oder unzulässiger Behauptungen in Bezug auf die Anwendung oder den Nutzen der Anwendung von Forever-Produkten (insbesondere Heilaussagen) oder die Verdienstmöglichkeiten von FBO.
- e) Die falsche Darstellung der Menge verkaufter oder verbrauchter Forever-Produkte unter Verstoß gegen Ziffer 13.01.(h).
- f) Jeder Verstoß gegen den FBO-Vertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien oder das sonstige geltende Recht als besonders schwerwiegend nach dem geltenden Recht einzustufen ist oder der so schwerwiegend ist, dass für Forever unter Abwägung der Interessen beider Parteien ein Festhalten an dem Vertragsverhältnis mit dem FBO unzumutbar ist.
- g) Jeder Verstoß gegen den FBO-Vertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien oder das sonstige geltende Recht, den der FBO auf eine Abmahnung von Forever hin nicht binnen einer angemessenen Frist abstellt oder trotz Abmahnung in gleicher oder ähnlicher Form wiederholt;

- h) wenn gegen die andere Partei ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder die andere Partei sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat.
- 3. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche.

(b) RECHTSFOLGEN DER KÜNDIGUNG

- 1. Mit Wirksamwerden der Kündigung scheidet der FBO aus der Vertriebsstruktur aus. Er verliert seine Position im Vergütungsplan sowie seine in- und ausländischen Downlines. Er verliert seine Einkaufs- und Bonusberechtigung sowie die Berechtigung zur Teilnahme an sämtlichen Incentive-Programmen. Mit der Kündigung entfallen ferner alle sonstigen dem FBO eingeräumten Rechte einschließlich des Rechts zum Vertrieb der Forever-Produkte und der Provisionsberechtigung. Ferner steht dem FBO kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da er ausweislich Ziffer 17.01.(a) dieser Unternehmensrichtlinien ausdrücklich keine Umsatzvorgaben, Abnahme- oder andere Tätigkeitspflichten hat und er folglich kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches (Schweiz: Obligationsrecht) ist.
- 2. Im Fall der außerordentlichen Kündigung durch Forever ist der FBO verpflichtet, Forever sämtliche Boni, Incentives und alle anderen Leistungen zurückzugewähren, die er von Forever für einen Zeitraum nach Zugang der Kündigung erhalten hat. Solche verlorenen Boni werden nach Abzug aller Aufwendungen und Schäden, die aufgrund der Handlungen entstanden sind, die zur Kündigung Anlass gegeben haben, vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Regelungen an den nächsten qualifizierten FBO in der Upline gezahlt, wenn dieser sich vertragstreu verhält.

3. Domains, die eine Marke, eine geschäftliche Bezeichnung, ein sonstiges Kennzeichen oder einen Werktitel von Forever in identischer oder ähnlicher oder abgekürzter Schreib- oder Sprachweise vollständig oder teilweise beinhalten, dürfen unabhängig von einer genehmigten Nutzung während der Vertragslaufzeit nach Beendigung des Vertrages nicht mehr genutzt werden und sind nach entsprechender Aufforderung an Forever gegen Übernahme der Kosten der Übertragung der Domain herauszugeben.
- (c) Nach 12 Monaten kann sich ein gekündigter FBO vorbehaltlich der Zustimmung der Zentrale erneut sponsern lassen. Mit einer solchen Genehmigung tritt der FBO als Preferred-Customer ein; die vorherige Downline-Organisation wird nicht für ihn/sie wiederhergestellt.
- (d) Eine Sperre ist ein vorübergehender Status. Diese verbietet es einem FBO, Bestellungen aufzugeben, Gewinn- und Bonuszahlungen zu erhalten und andere FBOs zu werben.
- (e) Die Gewinne und Boni eines gesperrten FBOs werden so lange zurückgehalten, bis der FBO entweder wieder eingesetzt oder gekündigt wird. Im Falle der Wiedereinsetzung werden die zurückgehaltenen Zahlungen an den FBO ausgekehrt; ansonsten werden sie in Übereinstimmung mit dem Vergütungsplan ausgezahlt.
- (f) Wenn der gekündigte FBO ein Sponsored-Recognized-Manager ist und in seiner/ihrer Organisation 1st-Generation-Recognized- Manager aufweist, werden diese Manager dem neu bestellten Sponsor als Inherited-Manager zugeordnet.
- (g) Der gekündigte, Sponsored-Recognized-Manager wird weiterhin auf die Pin-Stufe des Managers seines/ihrer vorherigen Sponsors angerechnet.

17.10 Internet-Richtlinien

Soweit der Vertriebspartner die Forever-Produkte ergänzend auch über das Internet vertreibt, gelten folgende Grundsätze:

17.11 NUTZUNG VON WEBSITES

- a) Sämtliche Websites von FBO zur Vermarktung und Bewerbung von Forever-Produkten oder der Forever-Geschäftschance und zum Sponsoring von FBO müssen den Bestimmungen dieser Unternehmensrichtlinien entsprechen, dürfen Rechte Dritter nicht verletzen und müssen alle einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen beachten. Sie sind Forever vorab zur Prüfung vorzulegen und dürfen nur dann im Zusammenhang mit der Tätigkeit des FBOs für Forever genutzt werden, wenn sie zuvor von Forever genehmigt worden sind. FBOs müssen ihre Website mit der offiziellen Forever-Website **www.flp.de**, **www.flp.at** bzw. **www.flp.ch** verlinken, die von Forever gestaltet und betreut wird. Insbesondere müssen die Websites folgende Voraussetzungen erfüllen:

- Die Websites sollen den Endverbraucher durch entsprechende Hinweise oder Kontaktaufnahmemöglichkeiten dazu motivieren, sich im Rahmen von persönlichen Gesprächen von den geschulten FBOs beraten zu lassen, um auch bei dem Vertrieb über das Internet den Forever-Grundsatz des personenbezogenen Warenabsatzes zu wahren. Insbesondere sind auf den Websites der FBOs neben deren Namen, die Adresse und die weiteren erforderlichen Kommunikationsdaten, über die ein persönliches Beratungsgespräch erfolgen kann, zu benennen.
- Die Websites müssen den hochwertigen Ansprüchen der Forever-Produkte, des Forever-Vertriebssystems und dem angesehenen Image von Forever und seinen Marken entsprechen. Es dürfen für den Fall der Verwendung von Produktfotos nur die offiziellen Forever-Produktfotos verwendet werden. Außerdem dürfen zu den jeweiligen Produkten nur die durch Forever vorgegebenen offiziellen Produkt- und sonstigen Werbeaussagen eingesetzt werden; abweichende Werbeaussagen sind ohne gesonderte Genehmigung nicht zulässig. Die Websites müssen umfassende

Informationen zu den Produkten von Forever enthalten und das gesamte Produktsortiment von Forever in gehobener Qualität abbilden.

- Die Websites müssen dem jeweils technisch aktuellen Stand entsprechen, wozu insbesondere ein schneller Seitenaufbau und eine benutzerfreundliche Anwenderoberfläche gehören.
 - Die Websites müssen die Vorgaben des geltenden Rechts, insbesondere des Verbraucherinformations-, Datenschutz-, und Wettbewerbsrechts einhalten, wozu unter anderem das Vorhalten eines ordnungsgemäßen Impressums und einer Datenschutzerklärung (nach Maßgabe der Datenschutz-Grundverordnung) zählt.
 - Es dürfen auf der Website neben den Forever-Produkten keine Waren anderer Wettbewerber beworben oder sonst angeboten werden, da ansonsten eine Verwässerung des Images und Marken von Forever zu befürchten ist.
- b) Jedem FBO wird die Möglichkeit eingeräumt, Produkte im Internet über einen auf den unabhängigen FBO personalisierten von Forever zur Verfügung gestellten Onlineshop zu verkaufen, der im Interesse des FBOs zur Vermeidung von erheblichen Aufwendungen genutzt werden sollte. Websites von FBOs, welche Ziffer 17.11.a) entsprechen, dürfen mit dem Onlineshop des jeweiligen FBOs verlinkt werden. Sofern der FBO über einen eigenen Internetshop den Verkauf der Produkte abwickeln möchte, ist dies nach vorheriger Erlaubnis durch Forever erlaubt.
- c) Das Online-Sponsoring von FBO mittels elektronischer Unterschrift oder eines Online-Formulars ist nur gestattet, wenn es über einen Link zur

offiziellen Forever-Website **www.flp.de, www.flp.at bzw. www.flp.ch** erfolgt.

- d) FBOs dürfen den Namen „Forever Living Products“ oder etwaige zugunsten von Forever oder der mit ihr verbundenen Unternehmen geschützte Wort-, Bild- und/oder Wort-/Bildmarken, geschäftliche Bezeichnungen, Werktitel sowie die von Forever verwendeten Produktnamen nicht für die URL ihrer eigenen Website nutzen.
- e) Die Website eines FBOs muss eindeutig erkennen lassen, dass es sich um die Website eines selbstständigen FBOs handelt und dass dieser kein Handelsvertreter oder sonstiger Vertreter von Forever oder eines der mit Forever verbundenen Unternehmen ist.
- f) Der Verkauf über eBay, Amazon und vergleichbare Internethandelsplattformen genügt nach aktuellem Stand, vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Regelungen, der Ausgestaltung dieser Formate und der dortigen Möglichkeit der Produktdarstellung nicht den für Internetvertrieb geltenden hochwertigen in Ziffer 17.11a) – e) genannten Forever-Ansprüchen. Dies gilt umso mehr, als bei eBay, Amazon und vergleichbaren Internethandelsplattformen es nicht hinreichend möglich ist, die gesamte Produktpalette von Forever in der gehobenen Qualität abzubilden und das für den Forever-Vertrieb immanente Merkmal der persönlichen Beratung einfließen zu lassen, ebenso wie häufig die Anbieter bei eBay, Amazon und vergleichbaren Internethandelsplattformen erst nach Durchführung der Bestellung identifizierbar sind, was ebenfalls nicht dem hohen Standard von Forever genügen kann. Hinzu kommt, dass bei eBay, Amazon und vergleichbaren Internethandelsplattformen in wirtschaftlich vernünftiger Weise nicht hinreichend zu kontrollieren ist, ob die Produktfotos und Werbeaussagen den offiziellen Werbeaussagen von Forever entsprechen. Aus diesem Grund ist ein Vertrieb der Forever-Produkte

über eBay, Amazon und vergleichbare Internethandelsplattformen derzeit nicht zulässig.

17.12 ELEKTRONISCHE WERBUNG

- a) Jede Form der elektronischen Werbung für Forever-Produkte muss den Werberichtlinien von Forever entsprechen (z. B. Banner oder Display-Ads). Online-Banner oder Display-Ads sind Forever vorab zur Freigabe vorzulegen, bevor sie ins Netz gestellt werden und müssen den User zur Website von Forever oder zur Website des FBO führen. Für jede Art von elektronischer Werbung gelten die Forever-Unternehmensgrundsätze nach Maßgabe der Richtlinien für Werbung und Promotion.
- b) Folgende Schlagwörter dürfen in Google AdWords-Anzeigen, Google AdSense und Sponsored Links oder anderen Werbeschaltungen – egal in welcher Form – nicht enthalten sein (sogenannte Blacklist):

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

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

17.13 Ausgenommen von der Regelung in Ziffer 17.12 b) sind der von Forever zur Verfügung gestellte Endkundenshop sowie Websites, die Ziffer 17.12 a) entsprechen.

17.14 Für den Fall, dass der FBO die Leistungen von Forever in anderen Internet Medien, wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook, YouTube, Twitter oder Instagram),

Online Blogs oder Chatrooms (z.B. WhatsApp, Telegram oder Snapchat) bewirbt, darf er stets nur die offiziellen Forever Werbeaussagen verwenden, muss sich leicht erkennbar mit seinem vollständigen Namen (anonyme oder unter einem Pseudonym erfolgte Postings sind verboten) identifizieren und darf an keiner Stelle für eine Tätigkeit bei Forever als Arbeitnehmer oder Ähnlichem werben, ebenso wie er die Social-Media-Werbung nur im Rahmen seiner eigenen privaten Social-Media-Kanäle nebenbei und zusätzlich durchführen darf und ohne vorherige Erlaubnis keine professionellen Social-Media-Geschäftsauftritte erstellen darf. Vor Inbetriebnahme einer eigenen professionellen Social-Media-Präsenz und/oder -kanals ist der FBO verpflichtet, die Social-Media-Präsenz und/oder -kanal Forever zur Prüfung und vorheriger schriftlicher oder per E-Mail erfolgter Einwilligung durch Forever zu übersenden. Ein Verkauf der Leistungen von Forever darf nur über den offiziellen Endkundenshop oder einem ausdrücklich sonst durch Forever genehmigten Internetshop des FBOs erfolgen. Der FBO ist verpflichtet, in seine Social-Media-Präsenz und/oder -kanal einen entsprechenden Link zu dem offiziellen Endkundenshop oder einem ausdrücklich sonst durch Forever genehmigten Internetshop zur Verfügung einzufügen, sofern ein Verkauf von Leistungen hierüber erfolgen soll.

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

18 Rechtliches

18.01 Streitbeilegung durch ein Schiedsgericht

- (a) Wenn eine Streitigkeit oder ein Anspruch, der sich aus der FBO-Beziehung oder den Forever-Produkten ergibt oder damit in Zusammenhang steht, nicht durch Verhandlungen gelöst werden kann, so vereinbaren Forever und der FBO vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Normen, dass Forever und der FBO insofern Einigung erzielen, um so weit wie vernünftigerweise möglich eine einvernehmliche Lösung des Streits in einer zeitnahen, effizienten und kostengünstigen Weise zu unterstützen. Er/sie

verzichtet auf sein/ihr jeweiliges Recht auf ein ordentliches Gerichtsverfahren. Er/sie legt den Streit bei, indem er/sie diese der American Arbitration Association (AAA) [Amerikanischer Verband zur Schiedsgerichtsbarkeit] in Maricopa County, Arizona, zur verbindlichen Schlichtung gemäß den von Forever festgelegten, schriftlichen Verfahren zur Streitbeilegung und gemäß den derzeit gültigen, auf der Unternehmenswebsite unter www.Foreverliving.com verfügbaren, schriftlichen Richtlinie zur Streitbeilegung vorlegt. Maricopa County, Arizona, ist vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Normen als alleiniger und ausschließlicher Gerichtsstand für alle Streitigkeiten zwischen Forever und dem FBO zu betrachten, sowie - gegebenenfalls im Rahmen der Forever-Streitbeilegungsverfahren - als zuständiges Gericht mit Sitz im Staat Arizona, Maricopa County. Der Forever-Business-Owner-Antrag und die Vereinbarung unterliegen vorbehaltlich entgegenstehender zwingender gesetzlicher Normen in jeglicher Hinsicht den Gesetzen des Staates Arizona.

- (b) Die Teilnahme am internationalen Sponsoring-Programm ist ein Privileg, das jedem FBO die Möglichkeit gibt, vom internationalen Forever-Firmennetzwerk zu profitieren. Das internationale Sponsoring-Programm wird vom Forever-Hauptsitz in Maricopa County, Arizona aus überwacht. Ein FBO, der am internationalen Sponsoring-Programm teilnimmt, akzeptiert den Umstand und ist damit einverstanden, dass alle Streitigkeiten, die sich aus der FBO-Beziehung und den Forever-Produkten ergeben oder damit in Zusammenhang stehen und an denen ein mit Forever verbundenes Unternehmen beteiligt ist, durch ein verbindliches Schiedsgerichtsverfahren in Maricopa County, Arizona, gemäß den aktuellen Streitbeilegungsrichtlinien von Forever Living.com und Forever Living Products International, LLC, wie oben dargelegt und in der Forever-Unternehmensrichtlinie unter www.Foreverliving.com erklärt, beigelegt werden.

18.02 Testamentarische Übertragungen

- (a) Die Übertragung oder Abtretung eines Forever-Business ist, außer im Falle von Tod, rechtlicher Trennung oder Scheidung, untersagt.

- (b) Alle FBO-Anträge mit zwei Unterschriften werden unabhängig ihres Unterzeichnungsdatums so behandelt, als würden sie ein Gemeinschaftseigentum mit Überlebensrecht begründen. Wenn der FBO in einem Staat lebt, in dem Gemeinschaftseigentum besteht, erfolgt die Behandlung als Gemeinschaftseigentum mit Überlebensrecht. Bei der Bestätigung des Todes eines der beiden unterzeichnenden FBOs wird das Forever-Business automatisch auf den überlebenden FBO übertragen. Dies gilt unabhängig davon, was in einem Testament des erstversterbenden FBOs festgelegt ist. Darüber hinaus bedeutet dies, dass, wenn zwei Personen den FBO-Antrag unterschrieben haben, der Überlebende der beiden nach dem Tod des ersten der alleinige FBO sein wird. Wenn ein FBO dieses Vorgehen nicht wünscht, muss er/sie sich mit der Zentrale in Verbindung setzen. Er/sie hat seine/ihre Standpunkte zu äußern und zu klären, ob diese Standpunkte berücksichtigt werden können. Es gilt unbedingt zu beachten, dass - außer im Falle einer rechtmäßigen Trennung oder Scheidung - keine Änderung eines Forever-Business zu Lebzeiten vorgenommen werden kann.
- (c) Wenn im Vertriebspartnerantrag einer rechtmäßig verheirateten Person das Kästchen für den Familienstand mit „verheiratet“ angekreuzt ist, der Antrag jedoch nur die Unterschrift einer der verheirateten Partner enthält, so wird das Unternehmen das Forever-Business als Gemeinschaftseigentum mit Überlebensrecht behandeln.
- (d) Forever-Business-Owner-Anträge, bei denen das Feld Familienstand als „ledig“ markiert und mit nur einer Unterschrift versehen ist, werden von der Firma dementsprechend behandelt.
- (e) Um das Forever-Business einer Einzelperson von Todes wegen zu übertragen, muss diese über einen Nachweis verfügen, der die Übertragung gegenüber Forever rechtskräftig bestätigt.
- (f) Das Unternehmen erkennt Miteigentum mit Überlebensrecht und die Inanspruchnahme eines Nachlassverwalters als rechtliches Mittel zur Führung eines Forever-Business im Falle des Todes eines FBOs als Mittel zur

Übertragung des Forever-Geschäfts auf den Überlebenden bzw. den benannten Begünstigten an, ohne dass ein Nachlassverfahren für das Übergehen in den Besitz des vorgesehenen Erben durchgeführt werden muss.

- (g) Wenn das Forever-Business unter einer Firmierung betrieben wird, führt der Tod des Hauptanteilseigners nicht dazu, dass das Forever-Business aus der Wirtschaftseinheit entfernt wird, solange das Eigentum an der Wirtschaftseinheit im Einklang mit den Unternehmensrichtlinien steht, die das Eigentum an solch einer Wirtschaftseinheit regeln. Die Übertragung wird vom Unternehmen anerkannt, wenn ein Gerichtsbeschluss oder Rechtsdokumente betreffend die Übertragung dem Unternehmen vorgelegt und von diesem genehmigt werden.
- (h) Innerhalb von sechs (6) Monaten nach dem Todestag des FBOs muss entweder der zweite FBO auf dem Antrag, der Erbe, der Treuhänder oder Nachlassverwalter seinen/ihren inländischen Forever-Hauptsitz über dessen Tod in Kenntnis setzen. Eine derartige Benachrichtigung muss eine beglaubigte Kopie der Sterbeurkunde, eine beglaubigte Kopie des Testaments oder des Erbscheins bzw. einen Gerichtsbeschluss enthalten, der die Übertragung des Forever-Business an einen qualifizierten Nachfolger genehmigt. Nach sechs (6) Monaten ab dem Todesdatum kann Forever den verstorbenen FBO aus dem Forever-Business entlassen. Um eine Sperre und/oder Kündigung des Forever-Business zu verhindern, sind eine rechtzeitige Mitteilung und die Bereitstellung der erforderlichen Unterlagen für ein Nachfolgeinteresse erforderlich. Bei Vorliegen triftiger Gründe kann beim Forever-Hauptsitz des verstorbenen FBOs vor Ablauf der 6-Monats-Frist ein Antrag auf eine angemessene Fristverlängerung zwecks Bereitstellung der Übertragungsunterlagen gestellt werden. Forever behält sich das Recht vor, Zahlungen an den Überlebenden, den Begünstigten, den Treuhänder oder den gesetzlich bevollmächtigten, persönlichen Vertreter des Nachlasses eines verstorbenen FBOs zu leisten, bis die entsprechenden Rechtsdokumente fristgemäß eingereicht wurden.

(i) Die vererbbaaren Rechte an einem Forever-Business sind wie folgt beschränkt:

- 1) Der Erbe muss eine Person sein, die sich als FBO registrieren kann.
- 2) Da der Erbe eine volljährige, voll geschäftsfähige Person sein muss, ist für mehrere Erben oder Minderjährige möglicherweise ein Treuhandfonds oder eine Vormundschaft einzurichten. Falls ein Treuhandvermögen eingerichtet wird, ist bei der Forever eine amtliche Kopie zu hinterlegen. Deren Bestimmungen müssen dem Treuhänder explizit gestatten, als FBO zu handeln. Ein Vormund oder Treuhänder eines testamentarischen Treuhandvermögens muss vom zuständigen Gericht bestellt werden: Er/sie bedarf einer Sondergenehmigung, um im Auftrag des/der Minderjährigen als FBO zu handeln.
- 3) Ein Treuhänder oder Vormund behält den FBO-Status so lange, wie die Forever-Geschäftseigentümer-Vereinbarung nicht verletzt wird bzw. bis die Begünstigten die Volljährigkeit erreicht haben und ein Erbe die Verantwortung für den weiteren Betrieb des Forever-Business - unter vorheriger Genehmigung durch das Gericht - übernimmt.
- 4) Ein Treuhänder, Vormund, Ehepartner oder ein anderer Vertreter-ähnlicher FBO ist für die Handlungen des Begünstigten, Mündels oder seines/ihrer Ehepartners zwecks Einhaltung der Richtlinien des FBO-Vertrags verantwortlich. Ein Verstoß gegen die Unternehmensrichtlinien und den Kodex für professionelles Verhalten durch eine der oben genannten Personen kann zur Kündigung des Forever-Business führen.
- 5) Die vererbbaare Forever-Geschäftsposition innerhalb des betrieblichen Vergütungsplans ist darauf beschränkt, nicht höher als die Position "Manager" anerkannt zu werden. Es werden jedoch Boni auf denselben Ebenen und unter denselben Bedingungen wie die gezahlt, über die der Verstorbene verfügte. Alle zum Forever-Geschäft gehörenden Sponsored-Manager werden als Inherited-Manager eingestuft. Diese können sich nachfolgend als Sponsored-Manager, wie in Abschnitt

5.04(e) dargelegt, qualifizieren. Forever-Geschäfts-Positionen unterhalb der Position "Manager" werden auf dieser Ebene übernommen.

18.03 Übertragungen aufgrund einer Scheidung

- (a) Während einer anhängigen Scheidung oder der Verhandlung betreffend einer Vermögensauseinandersetzung wird Forever weiterhin Zahlungen an den FBO, wie dies vor dem anhängigen Verfahren der Fall war, leisten.
- (b) Im Falle einer Scheidung oder Trennung kann eine rechtlich durchsetzbare, güterrechtliche Vereinbarung anordnen, dass das Forever-Geschäft dem einen oder dem anderen Ehepartner zugesprochen wird. Das Forever-Business kann jedoch nicht aufgeteilt werden. Nur eine volljährige Person ist berechtigt, die aktuelle Downline dieses Forever-Business zu führen. Der andere Ehepartner kann sich entscheiden, sein eigenes Forever-Business auf der gleichen Stufe des Vergütungsplans zu gründen, allerdings nicht höher als die Position "Manager" und wie bei dem Ex-Ehepartner festgelegt. Dieser andere Ehegatte muss den ursprünglichen Sponsor wählen. Das neue Forever-Geschäft des anderen Ehepartners wird vom Sponsor bis zur Neu-Qualifizierung als "geerbt" behandelt.

19 Beschränkende Vereinbarungen

19.01 Haftungsbeschränkung

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

- (b) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten von Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischerweise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn und sonstige Folgeschäden.
- (c) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet Forever nicht, außer im Falle eines grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens von Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.
- (d) Bei Forever gesicherte Inhalte des FBOs sind für Forever fremde Informationen im Sinne des Telemedienrechts und/oder sonstigen geltenden Rechts.

19.02 Eingeschränkte Lizenz zur Verwendung von Firmenzeichen

- (a) Der Name "Forever Living Products", die Forever-Kennzeichen sowie sonstige Namen, die von Forever angenommen werden, darin eingeschlossen Forever-Produktnamen, sind geschützte Unternehmens-Kennzeichen.
- (b) Jedem FBO wird hiermit von Forever die Genehmigung erteilt, die eingetragenen Marken, Werktitel und sonstigen Forever-Kennzeichen (im Folgenden zusammenfassend als "Marken" bezeichnet) in Verbindung mit der Erfüllung der FBO-Aufgaben und -Verpflichtungen gemäß des Forever-FBO-Vertrags und den entsprechenden Richtlinien und Verfahren zu verwenden. Alle Marken sind und bleiben das Alleineigentum von Forever. Die Marken dürfen nur in der Weise, wie es durch den Forever- FBO-Vertrag und die entsprechenden Forever-Richtlinien und -Verfahren gestattet ist, verwendet werden. Die hier eingeräumte Lizenz ist nur so lange wirksam, wie der FBO ein gutes Ansehen genießt und die Forever-Richtlinien und -Verfahren vollständig einhält. Es ist einem FBO jedoch untersagt, Besitzansprüche auf

Forever-Marken zu erheben (d. h. die Registrierung eines Domain-Namens unter Verwendung des Namens „Forever“, „Forever Living“ oder einer sonstigen Forever-Marke in jeglicher Art und Weise), es sei denn, dies wurde durch Forever in Schriftform genehmigt. Diese Marken sind für Forever von großem Wert. Sie werden jedem FBO zur Verfügung gestellt, damit dieser sie lediglich in ausdrücklich genehmigter Weise nutzen kann.

- (c) Die FBOs dürfen kein schriftliches, gedrucktes, aufgezeichnetes oder sonstiges Material im Rahmen von Werbung, zur Verkaufsförderung oder zur Beschreibung eines Forever-Produkts oder des Forever-Vergütungsplans oder in sonstiger Weise, welches nicht von Forever zur Verfügung gestellt wurde verwenden. Ausgenommen hiervon sind solche Materialien, deren Verwendung von Forever schriftlich genehmigt worden sind, bevor sie verbreitet, veröffentlicht oder in sonstiger Weise dargestellt werden.
- (d) FBOs sind nicht berechtigt, Verpackungen, Etiketten oder Gebrauchsanweisungen für Forever-Produkte zu verändern. Ihnen ist nicht erlaubt, ein Produkt auf eine andere Art und Weise zu verwenden, als in den Unternehmensdokumentationen angegeben.

20 Vertrauliche Informationen und Geheimhaltungsvereinbarung

- 20.01 (a) Der FBO hat absolutes Stillschweigen über Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse von Forever und über ihre Vertriebsstruktur zu wahren. Zu den Geschäfts- und Betriebsgeheimnissen, die zugleich Eigentumsrechte von Forever sind, gehören insbesondere auch die Informationen zu den Downline-Aktivitäten und -Platzierungen, ebenso wie der Downline-Genealogie und die darin enthaltenen Informationen, die FBO-, Kunden- und Vertragspartnerdaten ebenso wie die Informationen über Geschäftsbeziehungen von Forever und seiner verbundenen Unternehmen und sonstigen Anbietern und Lieferanten. Diese Verpflichtung dauert auch nach Beendigung des FBO-Vertrages für die Dauer von 5 Jahren fort.

- (b) Jeder FBO, dem solche Informationen zur Verfügung gestellt werden, muss diese als persönlich und vertraulich behandeln und auf deren Geheimhaltung achten. Er/sie darf sie nicht für andere Zwecke, als das Management seiner/ihrer Downline-Vertriebsorganisation verwenden.
- (c) Ein FBO hat unter Umständen Zugang zu privaten und vertraulichen Informationen. Diese erkennt er/sie als geschützt, streng vertraulich und wichtig für das Forever-Geschäft an. Die Informationen werden ihm/ihr einzig und allein zum Zweck zur Verfügung gestellt, den Verkauf von Forever-Produkten bzw. die Akquise, Schulung und das Sponsoring von Dritten zu fördern, die möglicherweise FBOs werden wollen, sowie dafür, sein/ihr Forever-Geschäft weiter aufzubauen bzw. zu fördern.
- (d) Ein „Geschäftsgeheimnis“ oder „vertrauliche Informationen“ sind ferner Informationen - einschließlich Rezepturen, Muster, Zusammenstellungen, Programmen, Geräten, Methoden, Techniken oder Prozessen - die:
 - 1) einen unabhängigen wirtschaftlichen Wert, tatsächlich oder potenziell, daraus ableiten, dass Geschäftsgeheimnisse/vertrauliche Informationen anderen Personen, die einen wirtschaftlichen Wert aus der Offenlegung bzw. Verwendung ziehen könnten, nicht allgemein bekannt sind; und
 - 2) Gegenstand angemessener Bemühungen unter den gegebenen Umständen sind, deren Geheimhaltung zu wahren.
- (e) Wann immer Forever dem FBO Informationen zur Verfügung stellt, geschieht dies ausschließlich zum Zwecke der Forever-Geschäftstätigkeit.
- (f) Einem FBO ist es untersagt, Geschäftsgeheimnisse oder vertrauliche Informationen, ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von Forever zu verwenden, offenzulegen, zu vervielfältigen oder anderweitig Dritten, die keine FBOs sind, zugänglich zu machen.

- (g) Einem FBO ist es - außer zum Zweck der Durchführung seines/ihres Forever-Geschäfts - untersagt, Geschäftsgeheimnisse oder vertrauliche Informationen direkt oder indirekt zu seinem/ihren eigenen Vorteil oder zum Vorteil Dritter zu nutzen, gewinnbringend zu verwenden oder zu verwerten.
- (h) Ein FBO ist verpflichtet, Geschäftsgeheimnisse und vertrauliche Informationen, die sich in seinem Besitz befinden, vertraulich zu behandeln und vor Offenlegung, Missbrauch, Fehlverwendung oder anderen Handlungen, die mit den Forever-Richtlinien unvereinbar sind, zu schützen.
- (i) Weitere **restriktive Zusicherungen**. Als Gegenleistung für den Erhalt von Geschäftsgeheimnissen oder vertraulichen Informationen durch Forever verpflichtet sich der FBO, für die Dauer der gesamten Geschäftsbeziehung grundsätzlich keine Maßnahmen zu ergreifen bzw. zu fördern, deren Zweck oder Folge darin besteht, den Wert oder Nutzen der Vertragsbeziehungen zwischen Forever und einem FBO zu umgehen, zu verletzen, zu beeinträchtigen oder zu mindern. Ohne die Allgemeingültigkeit des Vorgenannten einzuschränken, verpflichtet sich der FBO für die Dauer der gesamten Geschäftsbeziehung, keinen FBO, Forever-Kunden oder Dritten, der in den letzten zwölf (12) Monaten FBO oder Kunde gewesen ist, direkt oder indirekt zu kontaktieren, abzuwerben, zu registrieren, zu sponsern oder eine solche Person in irgendeiner Weise zu veranlassen, Angebote von Marketingprogrammen einer anderen Direktvertriebsgesellschaft, als die von Forever zu unterstützen.
- (j) Die im Abschnitt "Vertrauliche Informationen" dieser Richtlinien enthaltenen Übereinkünfte sind unbegrenzt gültig. Die im Abschnitt "Weitere einschränkende Vereinbarungen" dieser Richtlinien enthaltenen Regelungen gelten während der gesamten Laufzeit der Geschäftsbeziehung zwischen Forever und dem FBO und gelten darüber hinaus 1 Jahr nach dem letzten Erhalt vertraulicher Informationen.

21 Gewährleistung, Garantie, Produktrückgabe und Rückkäufe

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

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

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

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

- b) Forever behält sich das Recht vor, bei wiederholten Rücksendungen von Forever-Produkten, die über das übliche Maß hinausgehen, den FBO-Vertrag des betroffenen FBO zu kündigen.
- c) Forever bewahrt die gemäß der vorgenannten Zufriedenheitsgarantie zurückgesandten Forever-Produkte nicht auf; eine Einlagerung ist nicht möglich. Forever-Produkte, die unberechtigterweise an Forever zurückgesandt werden, werden nur auf ausdrücklichen Wunsch und auf Kosten des Endkunden bzw. FBOs an diesen zurückgesandt. Ansonsten werden die Forever-Produkte vernichtet.

- d) Der FBO ist verpflichtet, seinen Endkunden eine entsprechende Zufriedenheitsgarantie anzubieten, wobei der FBO verpflichtet ist, dem Endkunden auf dessen Wunsch den Kaufpreis zu erstatten. Gibt ein Endkunde des FBOs diesem ein Forever-Produkt gemäß der Zufriedenheitsgarantie zurück, so kann der FBO das betroffene Forever-Produkt unter Beifügung der entsprechenden Unterlagen an Forever zurücksenden und wird hierfür ein Ersatzprodukt erhalten, sofern die Anforderungen aus Ziffer 22.1 (a) erfüllt sind.

Erstattungs- und Rückkaufverfahren für den FBO

21.02 Forever leistet während der jeweils angegebenen Garantie- und Gewährleistungszeiträume für ein defektes Produkt oder für ein Produkt, das von einem Endkunden wegen Nichtzufriedenheit an einen FBO zurückgegeben wurde, einen Neuersatz desselben Produkts. Ein solcher Austausch unterliegt der Überprüfung des vorgelegten Nachweises über den fristgerechten Kauf. Dieser Kauf muss von dem FBO getätigt worden sein, der das Produkt zurückgibt. Darüber hinaus wird zwecks Umtauschs von Produkten an einen FBO für Produktrücksendungen von Endkunden ein Verkaufsnachweis an den Endkunden und ein schriftlicher Stornierungsnachweis zusammen mit einer unterzeichneten Quittung für die Rücküberweisung von Geldmitteln, sowie die Rückgabe des Produkts oder von leeren Behältnissen verlangt. Wiederholte Produktrückgaben durch dieselben Personen können abgelehnt werden.

21.03 (a) Forever kauft alle nicht verkauften, verkaufsfähigen Forever-Produkte, mit Ausnahme von Werbematerialien, zurück, die innerhalb der letzten zwölf (12) Monate von einem FBO gekauft wurden, der sein/ihr Forever-Geschäft kündigt. Ein solcher Rückkauf erfolgt durch Forever, indem der kündigende FBO zunächst schriftlich seine Absicht mitteilt, das Forever-Geschäft beenden zu wollen und auf alle damit verbundenen Rechte und Ansprüche zu verzichten. Der kündigende FBO muss alle Produkte, für die eine Rückerstattung beansprucht wird, zusammen mit dem Kaufnachweis an Forever zurückgeben.

- (b) Sofern das von einem kündigenden FBO zurückgegebene Produkt zum Preferred-Customer-Preis gekauft wurde, wird der Preferred-Customer-Profit bei dem FBO, an den er gezahlt wurde, abgezogen. Wenn der Wert des zurückgegebenen Produkts größer als 1 CC ist, werden sämtliche Boni und Case-Credits, die die Upline des kündigenden FBOs für die zurückgegebenen Produkte erhalten hat, von der Upline abgezogen. Wenn die Case-Credits für ein Aufrücken des FBOs oder der Upline verwendet wurden, kann dieses Aufrücken nach Abzug der Case-Credits neu berechnet werden, zwecks Feststellung, ob das Aufrücken in Kraft bleiben soll.
 - (c) Wenn ein kündigender FBO ein „Produkt-Bundle (Touch)“ zurückschickt und einige Produkte fehlen, werden die Rückerstattung und die Abzüge von der Upline so berechnet, als ob das gesamte „Produkt-Bundle (Touch)“ zurückgeschickt wurde. Sodann wird der Preis der fehlenden Produkte von der ausgestellten Rückerstattung abgezogen.
 - (d) Nach Prüfung des Sachverhalts erhält der FBO von Forever die Rückerstattung in Höhe des Werts der zurückgegebenen Produkte, abzüglich der persönlich erhaltenen Boni, der Kosten für die Bearbeitung, den Transport und alle anderen angemessenen Abzüge.
 - (e) Forever wird den FBO nach dem Ausgleich aller Kosten bzw. Schäden, die aus dem Fehlverhalten des gekündigten FBOs resultieren, aus dem Forever-Vergütungsplan entfernen. Seine/ihre gesamte Downline-Organisation wird direkt unter dem Sponsor des kündigenden FBOs in der aktuellen Generationsfolge aufrücken.
- 21.04 Die „Rückkauf-Regel“ wurde entwickelt, um dem Sponsor und dem Unternehmen die Verpflichtung aufzuerlegen, sicherzustellen, dass der FBO den Produkteinkauf sinnvoll tätigt. Der Sponsor sollte sich nach Kräften bemühen, dem FBO die empfohlenen Richtlinien zur Verfügung zu stellen, damit dieser nur so viel Produkte kauft, wie zur Deckung des unmittelbaren Verkaufsbedarfs erforderlich sind. Produkte, für die bereits bescheinigt wurde,

dass sie verkauft, verbraucht oder verwendet wurden, unterliegen nicht dem Rückkauf gemäß der „Rückkauf-Regel“.

22 Kodex für professionelles Verhalten

22.01 Integrität, Respekt, Sorgfalt

Wir sind nicht nur sehr stolz auf das, was wir erreicht haben, sondern auch wie wir es erreicht haben. Besonderen Anklang bei neuen potenziellen FBOs findet unser verdientes Vermächtnis an Integrität, den Respekt, den wir anderen entgegenbringen und die Sorgfalt, mit der wir ein erfolgreiches Forever-Geschäft aufgebaut haben. Als FBO sind Sie angehalten, eine Rolle bei der Erhaltung dieser Kernwerte und der zugrunde liegenden Verhaltensregeln anzunehmen, die unser Vermächtnis ergänzt und unseren langfristigen gegenseitigen Erfolg auf Dauer sicherstellt. Die Nichteinhaltung der im Verhaltenskodex festgelegten Grundsätze kann disziplinarische Konsequenzen bis hin zur Kündigung des Vertrags nach sich ziehen.

22.02 Einsatz, Hingabe und Engagement

FBOs sind dazu angehalten, die Grundsätze des Direktvertriebs und des Empfehlungsmarketings in ihre Teams mit dem Tenor zu tragen, dass jedem Erfolg harte Arbeit vorausgeht. Die Flexibilität und die finanzielle Freiheit, die mit Forever möglich ist, erschließt sich nur denjenigen, die bereit sind, zuvor durch harte Arbeit in ihren Erfolg zu investieren.

22.03 FBOs sind Baumeister

FBOs sind Baumeister! Sie bauen sich zunächst ihr persönliches Endkunden-Geschäft, dann ihr direkt gesponsertes und in die Tiefe gehendes Team auf. Im Forever-Geschäft ist kein Platz vorhanden, andere beim Aufbau ihres persönlichen Geschäfts zu entmutigen.

22.04 Keine gesundheitsbezogenen Aussagen, Heilaussagen und Einkommensversprechen

FBOs tätigen keine unwahren oder übertriebenen Aussagen über das Unternehmen, die Produkte sowie über die Möglichkeiten, die sich aus dem Vergütungsplan ergeben – weder in persönlichen Gesprächen noch in sozialen Netzwerken. Dies beinhaltet unerlaubte gesundheitsbezogene Aussagen und/oder Heilaussagen zu den Produkten sowie Einkommensaussichten jeglicher Art.

22.05 Loyalität

FBOs sind zu jeder Zeit loyal gegenüber dem Unternehmen, deren Mitarbeitern, Vertretern und anderen FBOs. Sie vermeiden es, Unwahrheiten, Kritik und interne Politik zu verbreiten bzw. zu betreiben.

22.06 Professionelles Empfehlungsmarketing

FBOs sehen sich als stolzer Teil eines professionellen Empfehlungsmarketings und handeln dementsprechend.

22.07 Vermittlung von bewährten Empfehlungsmarketing-Grundsätzen

FBOs unterrichten ihr Team über die Grundsätze des guten Verhaltens innerhalb des Empfehlungsmarketings.

22.08 Positive Haltung

Im Sinne einer kooperativen Zusammenarbeit wahren FBOs untereinander stets eine positive Haltung, sei es im persönlichen Austausch wie auch im Austausch über soziale Netzwerke

22.09 Unterstützung anderer FBOs

FBOs sind angehalten, über die Unterstützung des eigenen Teams hinaus auch linienübergreifende Unterstützung zu leisten, um einen lebendigen, lokalen und linienübergreifenden Austausch zu gewährleisten.

22.10 Einhaltung von Unternehmensrichtlinien, dem Kodex für professionelles Verhalten

Jeder FBO ist stets informiert über den Inhalt der Unternehmensrichtlinie und des Kodex für professionelles Verhalten und arbeitet gemäß selbiger Regularien.

22.11 Teilnahme an Firmen-Events

FBOs ab der Stufe des Managers haben an der Mehrheit der vom Unternehmen ausgerichteten Veranstaltungen teilzunehmen und diese Veranstaltungen innerhalb ihres Teams zu bewerben.

22.12 Mit gutem Beispiel vorangehen

Jeder FBO hat sich seiner Vorbildfunktion gegenüber neuen FBOs bewusst zu sein. Dieser kommt er nach, indem er täglich neue Endkunden für die Produkte begeistert, stets seinen 4-CC-Aktivstatus erreicht und anstrebt, sich für die in dieser Unternehmensrichtlinie aufgeführten Incentives zu qualifizieren.

22.13 Übermäßige Produktkäufe vermeiden

FBOs leiten ihre neu gesponserten FBOs an, nicht mehr Produkte einzukaufen, als sie zum Zeitpunkt des Erwerbs in der Lage sind, an Endkunden zu verkaufen oder selber zu konsumieren und ermutigen sie nicht zu einem Einkauf über diesen Bedarf hinaus.

22.14 Integrität beim Sponsern

FBOs sind sich einig, dass ein potenzieller neuer FBO unter dem FBO eingeschrieben wird, der diesen von den Möglichkeiten mit Forever überzeugt hat und sehen davon ab, diesen selbst zu sponsern.

22.15 Umgang mit Herausforderungen, Fragestellungen und Problemen

Persönliche Probleme eines FBOs, welche das Geschäft betreffen, werden nicht mit anderen FBOs über soziale Netzwerke geteilt. Vielmehr ist der betroffene FBO angehalten, Kontakt zu seinem Sponsor oder zu Forever

direkt aufzunehmen, um nach einer konstruktiven Lösung des Problems zu suchen.

22.16 Werbung für Forever-Produkte oder -Dienstleistungen

FBOs nehmen Abstand davon, Dienstleistungen, Produkte oder sonstige Werbemittel an andere FBOs ohne vorausgegangene Genehmigung durch Forever entgeltlich oder unentgeltlich anzubieten.

22.17 Überhöhte Gebühren für Veranstaltungsteilnahme

Die Teilnahmegebühren für von FBOs abgehaltenen Veranstaltungen – sei es adressiert an aktive FBOs oder potenzielle FBOs, dürfen die Höhe des tatsächlichen finanziellen Aufwands des FBOs, der die Veranstaltung ausrichtet, nicht überschreiten.

22.18 Meetings in Firmeneinrichtungen

Bei von FBOs in Unternehmensliegenschaften organisierten Veranstaltungen ist zu gewährleisten, dass die Teilnahme auch FBOs aus anderen Linien ermöglicht wird.

22.19 FBOs zur Kündigung überreden

Kein FBO veranlasst/überredet einen anderen FBO dazu, seine geschäftliche Aktivität zu reduzieren, aufzugeben oder gar seine ID-Nummer zu kündigen.

23. Verjährung, Schlussbestimmungen

23.01 Verjährung

Sämtliche Ansprüche aus diesem Vertragsverhältnis verjähren für beide Parteien binnen 12 Monaten, soweit dies gesetzlich zulässig ist. Die Verjährungsfrist beginnt mit der Fälligkeit des Anspruchs oder zum Zeitpunkt des Entstehens des Anspruchs oder der Erkennbarkeit des Anspruchs. Gesetzliche Regelungen, die zwingend eine längere Verjährungsfrist vorsehen, bleiben unberührt.

23.02 **Änderungen**

Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser Unternehmensrichtlinien der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

23.03 **Salvatorische Klausel**

Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Unternehmensrichtlinien soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.

Anlage 1 – Richtlinien für Genehmigung und Betrieb einer FBO Website

1. Anwendungsbereich; Voraussetzungen für eine Genehmigung durch Forever

- (1) Beabsichtigt der FBO im Rahmen seiner Tätigkeit für Forever eine eigene Website im Sinne von Ziff. 17.10 ff. der Forever Unternehmensrichtlinien zu betreiben und hierüber selbst als Verkäufer Forever-Produkte an Endkunden zu vertreiben, so gelten ergänzend die folgenden Bestimmungen, welche ausdrücklich Teil der Unternehmensrichtlinien sind. Forever weist in diesem Zusammenhang insbesondere auf die Anwendbarkeit der Unternehmensrichtlinien hinsicht Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung hin.
- (2) Vor Inbetriebnahme hat der FBO die Website bzw. die Website-Inhalte von Forever genehmigen zu lassen. Hierzu hat der FBO die Website vor Inbetriebnahme auf eigene Kosten durch einen Rechtsanwalt seiner Wahl oder durch einen von Forever vorgeschlagenen Rechtsanwalt auf Rechtmäßigkeit in Bezug auf sämtliche einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen prüfen zu lassen (insbesondere in Bezug auf die Vereinbarkeit der Website mit geltendem Verbraucherschutzrecht, Wettbewerbsrecht, Urheberrecht und Datenschutzrecht) und hierüber ein anwaltliches Gutachten erstellen zu lassen. Das Gutachten ist Forever zur Prüfung vorzulegen.
- (3) Forever wird sodann prüfen, ob die Website den geltenden gesetzlichen Bestimmungen sowie den Vorgaben der Unternehmensrichtlinien, einschließlich dieser Anlage 1, entspricht und über die Erteilung der Genehmigung entscheiden. Die Entscheidung über die Genehmigung einer Website erfolgt nach eigenem Ermessen von Forever.
- (4) Erteilt Forever die Genehmigung zum Betrieb einer Website, so darf der FBO die Website nur im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit und unter Wahrung der in den Unternehmensrichtlinien und dieser Anlage 1 enthaltenen Bestimmungen für Forever nutzen.

1. Anforderungen an die FBO-Website

(a) Generelle Anforderungen

- Die Website wahrt sämtliche einschlägige gesetzliche Bestimmungen sowie die Bestimmungen der Unternehmensrichtlinien;
- die URL der Website wirkt sich nicht nachteilig auf den luxuriösen Charakter der Forever-Produkte und das Image von Forever aus;
- die Website motiviert den Endverbraucher durch entsprechende Hinweise oder Kontaktaufnahmemöglichkeiten dazu, sich im Rahmen von persönlichen Gesprächen von den geschulten FBOs beraten zu lassen, um auch bei dem Vertrieb über das Internet den Forever-Grundsatz des personenbezogenen Warenabsatzes zu wahren. Insbesondere sind auf den Websites der FBOs neben deren Namen, die Adresse und die weiteren erforderlichen Kommunikationsdaten, über die ein persönliches Beratungsgespräch erfolgen kann, benannt.

(b) Darstellung

- Die Domain der Website enthält nicht den Namen "Forever Living", "Forever Living Products" oder andere geschützte Warenzeichen, Marken, Firmennamen und/oder andere Namen von Forever oder einer ihrer Tochtergesellschaften oder Produktnamen, die von Forever verwendet werden, allein oder in Kombination mit anderen Namen, Buchstaben oder Zahlen;
- die Website lässt eindeutig erkennen, dass es sich um die Website eines selbstständigen FBOs handelt und dass dieser kein Handelsvertreter oder sonstiger Vertreter von Forever oder eines der mit ihr verbundenen Unternehmen ist;
- die Website entspricht den hochwertigen Ansprüchen der Forever-Produkte, des Forever-Vertriebssystems und dem angesehenen Image von Forever und seinen Marken. Es dürfen für den Fall der Verwendung von Produktfotos nur die offiziellen Forever-Produktfotos verwendet werden. Außerdem dürfen zu den jeweiligen Produkten nur die durch Forever vorgegebenen offiziellen Produkt- und sonstigen Werbeaussagen eingesetzt werden; abweichende Werbeaussagen sind

ohne gesonderte Genehmigung nicht zulässig. Die Websites müssen umfassende Informationen zu den Produkten von Forever enthalten und das gesamte Produktsortiment von Forever in gehobener Qualität abbilden;

- die Website entspricht dem jeweils technisch aktuellen Stand, wozu insbesondere ein schneller Seitenaufbau und eine benutzerfreundliche Anwenderoberfläche (leichte Navigation, Suchfunktion und Kategorisierung nach Produktkategorie, Produktlinie und Produkt) gehört. Sie ist professionell gestaltet und nach einem Standard formatiert, der dem Markenimage von Forever entspricht. Die Website darf das Markenimage von Forever nicht beeinträchtigen, z.B. durch die Domain oder die Inhalte (einschließlich eingebundener Fotos, Links und anderer Elemente) und/oder das allgemeine Aussehen und die Handhabung der Website. Die Website ist für die Verwendung mit Standard-Bildschirmauflösungen und Webbrowsern optimiert;
- die Website ist mit einer der offiziellen Forever-Webseiten verlinkt, welche von Forever gestaltet und betreut werden (www.flp.de, www.flp.at bzw. www.flp.ch);
- die Website enthält keine Verlinkungen oder Verweise auf Seiten, die dem Markenimage von Forever schaden, die illegale, rechtsverletzende Inhalte enthalten, die obszönes oder pornographisches Material enthalten, oder die Gewalt oder Diskriminierung gutheißen oder Hassreden enthalten;
- die Website wird bei einem seriösen Internet-Dienstanbieter in zuverlässiger, hoher Qualität auf Servern gehostet, die mit ausreichender Bandbreite ausgestattet sind, um mit Kundenanfragen in durchschnittlichem Ausmaß ohne wesentliche Beeinträchtigung der Geschwindigkeit oder Zuverlässigkeit zurecht zu kommen. Die Website ist zuverlässig und zugänglich, mit einer Verfügbarkeit von mindestens 99,9% und einer sehr niedrigen Latenzzeit.

(c) Marketing/Vertrieb

- Auf der Website werden neben den Forever-Produkten keine Waren anderer Wettbewerber, Nicht-Wettbewerber beworben oder sonst angeboten, um eine Verwässerung des Images und der Marken von Forever zu verhindern;
- auf der Website werden keine Forever-Produkte angeboten, deren Vertrieb in dem angesprochenen Verkaufsgebiet aufgrund der dortigen gesetzlichen Bestimmungen untersagt ist (z.B. Bestimmungen zu den Anforderungen inhaltsstofflicher Zusammensetzungen, Produktkennzeichnungspflichten, Verbote von Inhaltsstoffen, sonstige Verkaufsbeschränkungen);
- die Website wird ausschließlich unter dem Namen des FBOs betrieben und enthält keine Verlinkungen oder Verweise Dritter, die Seitenbesucher im Hinblick auf die Identität des Seitenbetreibers verwirren könnten;
- die Informationssicherheit der Website (insbesondere im Hinblick auf Zahlungsabwicklungen) ist sichergestellt. Die Website verwendet verschlüsselte Sicherheitssoftware in Übereinstimmung mit dem jeweils aktuellen Stand der Technik. Die Website verwendet mindestens eine 128-Bit-Verschlüsselung und verfügt über ein gültiges SSL- bzw. TLS-Sicherheitszertifikat;
- der FBO gewährt den Endkunden eine Zufriedenheitsgarantie in Übereinstimmung mit Ziff. 21 der Unternehmensrichtlinien. Insbesondere ist er in diesem Zusammenhang verantwortlich für den Umtausch von Produkten sowie die Rückerstattung von Kaufpreisen an die Endkunden.

2. Änderungen einer genehmigten FBO Website; sonstige Pflichten

- (1) Für den Fall, dass ein FBO beabsichtigt, an seiner bereits genehmigten Website wesentliche Änderungen vorzunehmen, muss er Forever hierüber im Voraus informieren. Forever wird sodann prüfen, ob die Anforderungen nach Maßgabe der Unternehmensrichtlinien noch erfüllt werden. Der FBO kann die

Änderungen an der Website erst nach erteilter Genehmigung durch Forever vornehmen.

- (2) Dem FBO ist es untersagt Dritten zu gestatten, die Inhalte seiner genehmigten Website innerhalb einer Website Dritter einzubetten und/oder Verlinkungen auf Unterseiten seiner genehmigten Website einzubinden, aus denen die Identität des FBOs als Seitenbetreiber nicht eindeutig hervorgeht. Sollte der FBO Kenntnis von solchen Einbettungen oder Verlinkungen durch Dritte erlangen, hat er Forever hierüber unverzüglich in Kenntnis zu setzen und angemessene Anstrengungen zu unternehmen, um die Einbettung bzw. Verlinkung durch den Dritten zu unterbinden.
- (3) Schaltet der FBO Online-Werbung über Online-Banner oder Anzeigen in Suchmaschinen (z.B. mittels Google AdWords), muss deutlich erkennbar sein, dass die Werbung von ihm als unabhängiger FBO stammt und es sich dabei nicht um von Forever geschaltete Werbung handelt. Jegliche Online-Werbung des FBOs muss einen Link zu seiner genehmigten Website enthalten.
- (4) Postet der FBO zu den Forever-Produkten oder generell zu dem Unternehmen Forever auf Social-Media-Plattformen (z.B. Instagram, Facebook, Twitter oder YouTube), so hat er die jeweils geltenden Nutzungsbedingungen der Social-Media-Plattform einzuhalten. Betreibt der FBO einen eigenen Auftritt in einer der sozialen Netzwerke, so muss der FBO eindeutig als Betreiber erkennbar sein. Es ist dem FBO gestattet, auf seine genehmigte Website zu verlinken.

Anlage 2 – Allgemeine Geschäftsbedingungen für Fulfillment-Services

1. Inanspruchnahme der Fulfillment-Services; Geltungsbereich

- (1) Betreibt der FBO eine genehmigte Website im Sinne von Ziff. 17.10 ff. der Forever Unternehmensrichtlinien, so hat er die Möglichkeit die kostenpflichtigen Fulfillment-Services von Forever nach Maßgabe dieser Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) zu buchen.
- (2) Diese AGB gelten für alle Verträge über die Durchführung von Fulfillment-Services, die der FBO als Auftraggeber mit Forever als Auftragnehmer abschließt.

2. Leistungen im Rahmen des Fulfillment-Services

Im Rahmen des Fulfillment-Services erbringt Forever folgende Leistungen:

- Lagerung der Waren
- Kommissionierung
- Verpackung
- Frankierung
- Versand
- Retourenmanagement
- Entsorgung von Rückwaren

3. Preise und Zahlungsbedingungen

- a) Für Warenversand durch Forever im Auftrag des FBOs werden folgende Kosten in Rechnung gestellt:
 - **Deutschland und Österreich:** 7,50 € (zzgl. MwSt.) pro abgewickelten Auftrag durch Forever.
 - **Schweiz:** 10,00 CHF. (zzgl. MwSt.) pro abgewickelten Auftrag durch Forever.

Pro abgewickelten Auftrag fallen zusätzlich noch die Kosten für den Versand des Auftrags durch Forever an. Diese können je nach Größe des Auftrags variieren.

- b) Forever ist berechtigt, die Preise für ihre Fulfillment-Services an sich verändernde Marktbedingungen, bei erheblichen Veränderungen in den Beschaffungskosten, Änderungen der Umsatzsteuer oder der Beschaffungspreise, anzupassen.
- c) Die Rechnungsstellung erfolgt monatlich auf Basis des vom FBO gebuchten Abonnements. Die monatliche Gebühr wird im Voraus in Rechnung gestellt und ist mit Zugang der Rechnung an den FBO fällig und binnen zehn Werktagen ab Fälligkeit zu bezahlen.
- d) Bei Zahlungsverzug des FBOs ist Forever berechtigt, ab der jeweiligen Fälligkeit Verzugszinsen in Höhe von 9 Prozentpunkten über dem Basiszinssatz zu berechnen.

4. Leistungserbringung

- (1) Forever ist berechtigt, die Fulfillment-Services selbst auszuführen oder Erfüllungsgehilfen/Subunternehmer im eigenen Namen damit zu beauftragen.

5. Retouren und nicht zustellbare Sendungen

- (1) Im Falle der Nichtzustellung hat der FBO Forever die dadurch anfallenden Kosten (z.B. Rücksendekosten, Kosten für die Einlagerung, Aufwand für Adressklärung im Fall unvollständiger oder falscher Adressdaten) zuzüglich einer ggf. anfallenden Bearbeitungsgebühr zu ersetzen.
- (2) Bei Adressklärungen aufgrund von Adressunstimmigkeiten oder -rückfragen ist eine Rückmeldung des FBOs innerhalb von 72 Stunden ab Anfrage durch Forever erforderlich. Sollte diese nicht rechtzeitig erfolgen, wird das Paket an Forever retourniert. Erfolgt binnen 30 Tagen nach Rücksendung an Forever

keine Anweisung des FBOs betreffend des weiteren Vorgehens (Neuversand/Wiedereinlagerung, etc.), ist Forever berechtigt, die Sendung wieder einzulagern, sie auf Kosten des FBOs zu ihm zu retournieren bzw. sie auf Kosten des FBOs zu entsorgen. Dem FBO gebührt kein Ersatz für den durch die Entsorgung entstandenen Schaden.

6. Aufrechnung; Zurückbehaltungsrecht

- (1) Forever ist berechtigt, bei fälligen Rechnungen Warenlieferungen solange zurückzuhalten, bis der FBO die bestehenden Forderungen ausgeglichen hat.
- (2) Der FBO ist nicht berechtigt, gegen Ansprüche von Forever aufzurechnen oder Zurückbehaltungsrechte geltend zu machen, es sei denn, es handelt sich um Ansprüche, die rechtskräftig festgestellt oder von Forever als berechtigt anerkannt wurden.

7. Verjährung

Ansprüche des FBOs auf Gewährleistung und Schadensersatz verjähren in einem Jahr, beginnend mit der (Ab-)Lieferung der Ware. Hiervon ausgenommen sind Schadensersatzansprüche wegen der Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit und/oder Schadensersatzansprüche aufgrund von grob fahrlässig oder vorsätzlich verursachten Schäden durch Forever. Insoweit gelten die gesetzlichen Verjährungsfristen.

8. Haftung durch Forever

- (1) Es besteht kein Anspruch des FBOs auf Rückerstattung von Versandkosten, Entschädigung von entgangenen Umsätzen oder auf Schadenersatz bei Verspätungen der Zustellung bzw. bei Nichthinterlassung von Zustellbenachrichtigungen.
- (2) Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet Forever lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem

oder grob fahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht durch Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruhen. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinausgehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.

- (3) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten von Forever, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischerweise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn.

9. Änderungsvorbehalt; Schlussbestimmungen

- (1) Forever behält sich vor, diese AGB jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu ändern. Die geänderten AGB wird Forever dem FBO spätestens einen Monat vor ihrem Inkrafttreten per E-Mail oder in sonstiger Form übersenden. Der FBO hat das Recht, der Änderung zu widersprechen. Im Falle des Widerspruchs ist der FBO berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen. Sofern er den Vertrag binnen vier Wochen nach dem Inkrafttreten der Änderung nicht kündigt, nimmt der FBO die Änderung ausdrücklich an. Forever wird den FBO in der Benachrichtigung über die Änderung dieser AGB über das Recht des Widerspruchs, die Folgen eines Widerspruchs, ebenso über die Rechtsfolgen des Schweigens, gesondert und ausdrücklich aufklären.
- (2) Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser AGB der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.
- (3) Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser AGB soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der

unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.

Forever Living Products Germany GmbH, München
Forever Living Products Austria GmbH, Hagenbrunn
Forever Living Products Switzerland GmbH, Frauenfeld

Forever Living Products Germany GmbH
Maria-Josepha-Straße 8, D–80802 München
Tel. +49 89 / 542435-0 · Fax +49 89/542435-2910
www.flp.de · E-Mail: service@flp.de

Forever Living Products Austria GmbH
Brünner Straße 14, A–2201 Hagenbrunn
Tel. +43 2246 / 20755-0 · Fax 02246/20755-6600
www.flp.at · E-Mail: service@flp.at

Forever Living Products Switzerland GmbH
Juchstrasse 31, CH–8500 Frauenfeld
Tel. +41 52 2351170 · Fax +41 52 2351171
www.flp.ch · E-Mail: info@flp.ch

Stand Juli 2021