



Let's work

# Together



Règlement de Collaboration  
Kooperationsregelung



FOREVER LIVING PRODUCTS™



Let's work  
**Together**

Kooperationsregelung

## INHALTSANGABE

---

1. Einleitung
2. Definitionen
  - Endabnehmer
  - Case Credit
  - Neuer Distributor
  - Distributor
  - Aktiver Distributor
  - Unternehmung
  - Hauptgeschäftsstelle
  - FLP-Produkte
3. Zusagen, Garantien, Retourprodukte und Rückkauf
4. Bonusstruktur/Marketingplan
5. Leadership Bonus
6. Managerauszeichnungen und weitere Niveaus
7. Edelstein Managerauszeichnungen
8. Jonathan Bonus
9. Earned Incentive Program (Carplan)
10. Internationale Super Rally
11. Managerstatus und wiederholte Qualifikationen
  - Inherited Manager
  - Transferred Managers
  - Qualifikationen für den aktiven Status
  - Wiederholte Qualifikationsverfahren
12. Wiederholtes Sponsorverfahren
13. Bestellverfahren
14. Gesetzliche Anforderungen
  - Selbstständige Geschäftspartner
  - Unternehmensführung/  
Zusammenarbeitsregelung
  - Beendung
  - Konfliktschlichtung/Abstand von  
der Jury-Rechtsprechung
  - Freiwillige Beendung
  - Gültige Anfragen
  - Übertragungen im Erbfall
  - Übertragung wegen Ehescheidung
  - Haftung
15. Mitteilungen
16. Internationale Sponsoring

## 1 EINLEITUNG

---

Forever Living Products Benelux B.V. ("FLP") hantiert ein besonderes Konzept, bei dem sie die Benutzung und den Einzelhandelsverkauf ihrer Produkte via unabhängige Distributoren über die ganze Welt fördert und unterstützt. FLP ist eine Gruppe verwandter Betriebe mit Distributoren, welche FLP-Produkte in der ganzen Welt auf den Markt bringen. FLP bietet ihren Distributoren die höchste Produktqualität, unterstützendes Personal und einen Marketingsplan für diesen Sektor. Ihre Benutzung des Forever Marketingteams ist ein Unikat. Die verwandten Betriebe und ihre Produkte bieten Konsumenten und Distributoren die Gelegenheit, die Qualität ihres Lebens zu verbessern, indem sie FLP-Produkte benutzen und bieten jedem, der bereit ist, das Programm aufgrund der Anforderungen auszuführen, gleiche Chancen auf Erfolg. Im Gegensatz zu vielen Geschäftsprojekten, haben die Teilnehmer bei FLP wenig finanzielle Risiken, da kein Minimumkapital erforderlich ist und das Unternehmen ein flexibles Rückkaufverfahren hantiert.

Unsere Unternehmen verkünden nicht, dass ein Distributor finanziellen Erfolg haben wird, ohne zu arbeiten oder durch ausschließlich auf die Bemühungen Anderer zu vertrauen. Die Vergütung ist bei Unternehmungen von FLP auf der verkauften Produktanzahl basiert. Ein Distributor ist ein unabhängiger Geschäftspartner, dessen Erfolg oder Misserfolg von seinen oder ihren persönlichen Bemühungen abhängt.

Der Erfolg der FLP-Unternehmungen hat eine lange Geschichte. Die fundamentale Zielstellung des FLP-Marketingsplans ist die Förderung des Verkaufs und der Benutzung hochwertiger Produkte für die Unternehmung. Das primäre Ziel der Distributoren ist der Aufbau einer Verkaufsorganisation, die darauf gerichtet ist, den Verkauf und die Benutzung der Produkte von der Unternehmung durch die Kunden zu fördern.

Auf alle Niveaus des Forever Living Product Marketingplans werden unabhängige Distributoren stimuliert, jeden Monat Produkte zu verkaufen und diese zu registrieren.

Erfolgreiche Distributoren erhalten aktuelle Marktinformationen, indem sie Trainingsveranstaltungen besuchen, persönliche Kunden bedienen und andere Personen sponsoren, um auch an Endabnehmer zu verkaufen.

## 2. DEFINITIONEN

---

- 2.1 Jeder, der Produkte für den eigenen persönlichen Gebrauch abnimmt, ist ein „Endabnehmer“.
- 2.2 Ein "Case Credit" ist eine Maßeinheit für den Marketingplan, für Bonusse, Belohnungen und Earned Incentives für Distributoren, die im FLP-Marketingplan genannt sind. Für jede € 200 an FLP-Produkten, die von dem Unternehmen gekauft worden sind, wird ungefähr ein Case Credit angerechnet.
- 2.3 Das Niveau "Neuer Distributor" bezeichnet einen Distributor, der noch nicht das Niveau des Assistant Supervisors erreicht hat.
- 2.4 Ein "Distributor" ist eine Person, die mindestens 18 Jahre alt ist, ein Anfrageformular zur Ausübung der Funktion des Distributor ausgefüllt hat und persönlich, durch einen Distributoren der Unternehmung registriert ist. Distributoren kaufen die Produkte direkt von der Unternehmung gegen den publizierten Großhandelspreis.

- 2.5 Ein "Aktiver Distributor" ist ein Distributor, der pro Monat mindestens vier Case Credits aus Persönlichen CC und Distributoren CC erreicht hat, von denen mindestens ein Case Credit persönlich erreicht wird. Der Status "Aktiver Distributor" wird jeden Monat festgelegt.
- 2.6 "Unternehmung": Forever Living Products Benelux B.V.
- 2.7 "Hauptgeschäftsstelle": die Hauptgeschäftsstelle von Forever Living Products Benelux B.V.
- 2.8 "FLP-Produkte" sind die Produkte, die Forever Living Products Benelux B.V., beziehungsweise jede andere Unternehmung innerhalb der Forever Living Products Gruppe auf den Markt gebracht hat.

### 3. ZUSAGEN, GARANTIEN, RETOURPRODUKTE UND RÜCKKAUF

- 3.1 Die folgenden Termine gelten, mit Ausnahme anderer gesetzlich zwingender Rechtsbestimmungen.
- 3.2 Die Hauptgeschäftsstelle versichert die Zufriedenheit und garantiert, dass ihre Produkte mängelfrei sind und dass sie hauptsächlich den Produktspezifikationen entsprechen. Mit Ausnahme der Dokumentationen und Werbeartikel gilt für alle FLP-Produkte eine Garantie.

#### Endabnehmer

- 3.3 Dem Kunden wird eine 100%-Produktzufriedenheit garantiert. Ein Kunde kann innerhalb von dreissig (30) Tagen nach dem Datum des Ankaufs: (a) ein neues Produkt zum Ersatz des Mangelproduktes erhalten; oder (b) den Ankauf annullieren und das Produkt gegen vollständige Rückzahlung retour senden, zum Distributor. In allen Fällen werden ein Produkt- Retourformular, ein Beweis zeitgemäßen Ankaufs und zeitgemäßer Rückgabe des Produktes gefordert, welche beim Distributor abgeliefert werden müssen.
- 3.4 Der Distributor ist für die Zufriedenheit des Kunden, den Tausch des Produktes oder die Rückzahlung des Einkaufspreises verantwortlich. Im Fall eines Konflikts wird die Hauptgeschäftsstelle die Situation analysieren und den Konflikt lösen.

#### RÜCKGABE- UND RÜCKKAUFREGELUNGSVERFAHREN FÜR DISTRIBUTOREN

- 3.5 Während des genannten Garantiezeitraums wird die Hauptgeschäftsstelle ein neues Produkt zum Ersatz des mangelhaften Produktes oder des vom Kunden wegen Unzufriedenheit an den Distributoren zurückgesendeten Produktes liefern. Für einen solchen Ersatz ist eine Kontrolle zum Nachweis des rechtzeitigen Ankaufs erforderlich. Ebenfalls muss der Distributor nach Rückgabe der Produkte durch den Kunden einen Verkaufsnachweis und ein vollständig ausgefülltes und unterzeichnetes Produktrückgabe-Formular an die Hauptgeschäftsstelle abgeben können. Der Distributor, der das Produkt reklamiert, muss auch der Distributor sein, der das Produkt bei der Benelux Hauptgeschäftsstelle gekauft hat. Wiederholte Rückgaben von Produkten durch den gleichen Distributor werden abgelehnt.
- 3.6 Bei Beendigung der Distributor-Funktion kauft die Hauptgeschäftsstelle die nicht verkauften, verkäuflichen FLP-Produkte zurück, die der Distributor in den vergangenen zwölf (12) Monaten bei FLP Benelux BV eingekauft hat. Ein solcher Rückkauf bedarf einer per Einschreibebrief zugestellten, schriftlichen Beendigung des Distributors mit dem Inhalt, dass er auf alle mit der Distributor-Funktion verbundenen Privilegien und Rechte verzichtet. Ferner hat der Distributor der

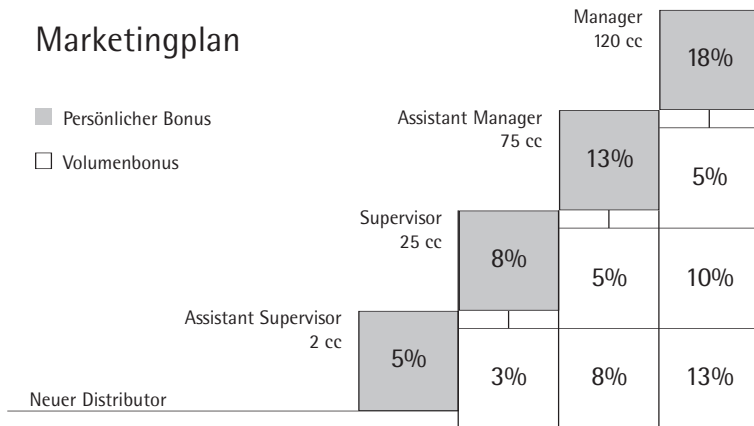
Hauptgeschäftsstelle alle Produkte, deren Rückzahlung beantragt wird, zusammen mit dem Ankaufsbeweis zurückzusenden. Nach Kontrolle der Daten erhält der Distributor eine schriftliche Abmeldebestätigung. Die Hauptgeschäftsstelle überweist den Rückkaufsbetrag per Bank. Bei Rücktritt des Distributors innerhalb von 90 Tagen nach der Anmeldung hat der Distributor Anspruch auf den vollständigen Ersatz (unter Beschränkung auf die ersten 3 CC) des Ankaufbetrags. Für die anderen, zurückgesandten Produkte über 3 CC werden 20% Verwaltungskosten in Rechnung gestellt. Bei Abmeldung des Distributors nach einem Zeitraum von 90 Tagen nach seiner Zulassung stellt die Hauptgeschäftsstelle noch 20% Verwaltungskosten vom gesamten Ankaufsbetrag der in den vergangenen 12 Monaten gekauften, noch unverkauften und verkäuflichen, zurückgesandten Produkte in Rechnung. Von dem zu ersetzenden Betrag werden die vom Distributor für den ursprünglichen Ankauf erhaltenen Bonusse in Abzug gebracht. Die zu den zurückgesandten Produkten gehörenden, für dessen Upline erhaltenen Bonusse und Case Credits unterliegen ebenfalls einer Korrektur. Werden die Case Credits für Niveauerhöhungen des Distributors oder der Upline genutzt, erfolgt eine erneute Berechnung der Erhöhungen, unter Abzug der Case Credits, um festzustellen, ob die Niveauerhöhungen erhalten bleiben können. Nach dem Ersatz eventueller Kosten oder anderen Schäden als Folge des Verhaltens des ehemaligen Distributors, entfernt die Hauptgeschäftsstelle den Distributor aus dem FLP Marketingplan und verschiebt dessen gesamte Downline direkt nach oben zum Sponsor des ehemaligen Distributors in der bestehenden Reihenfolge.

- 3.7 Die Rückkaufregelung beinhaltet, sowohl dem Sponsor wie auch der Hauptgeschäftsstelle die Verpflichtung aufzulegen, darauf zu achten, dass der gesponserte Distributor vernünftig Produkte einkauft. Ein Distributor darf nicht mehr Produkte kaufen, als er für seine Unternehmung und seinen persönlichen Gebrauch nötig hat. Der Sponsor muss seinen/ihre Distributoren gut darüber informieren, dass sie maximal die Menge kaufen, die nötig ist, den direkten Verkaufsbedarf zu decken und erst wieder Produkte bestellen sollten, wenn sie 75 % des Vorrats verkauft, verbraucht oder anderweitig angewendet haben. Auf eher als verkauft, gebraucht oder angewendet angemerkte Produkte kann Rücklauf aufgrund der Rückkaufregelung nicht angewendet werden. Bereits vorher verkaufte oder verwendete Produkte kommen wegen der Rückkaufregelung für den Rückkauf nicht in Frage, es sei denn, man tritt innerhalb von 90 Tagen von seiner Anmeldung zurück.

#### 4. BONUSSTRUKTUR/MARKETINGPLAN

Der Forever Living Marketingplan beinhaltet Folgendes:

### Marketingplan



- 4.1 Der Persönliche Bonus ("PB") ist ein Bonus über den persönlich anzurechnenden Umsatz und über den persönlichen anzurechnenden Umsatz des gesponserten neuen Distributors.
- 4.2 Der Volumenbonus ("VB") ist ein Bonus, der an alle Mitglieder der Gruppe Anzurechnender Umsatz ihrer persönlich gesponserten Assistant Supervisors, Supervisors und Assistant Managers gezahlt wird.
- 4.3 **Neuer Distributor:**  
auf diesem Niveau wird kein PB anerkannt.
- 4.4 **Assistant Supervisor:**  
5% PB  
Auf diesem Niveau wird kein VB anerkannt.
- 4.5 **Supervisor:**  
8% PB  
3% VB über alle persönlich gesponserte Assistant Supervisors und der Gruppe Anzurechnendem Umsatz.
- 4.6 **Assistant Manager:**  
13% PB  
5% VB über alle persönlich gesponserte Supervisors und und des der Gruppe Anzurechnendem Umsatzes.  
8% VB über alle persönlich gesponserte Assistant Supervisors und des ihrer Gruppe Anzurechnenden Umsatzes.
- 4.7 **Manager:**  
18% PB  
5% VB über alle persönlich gesponserte Assistant Managers und des ihrer Gruppe Anzurechnendem Umsatzes.  
10% VB über alle persönlich gesponserte Supervisors und des ihrer Gruppe Anzurechnenden

Umsatzes

13% VB über alle persönlich gesponserte Assistant Supervisors des ihrer Gruppe Anzurechnendem Umsatzes.

- 4.8 Ein neuer Distributor kommt erst dann für einen Bonus oder das Sponsern anderer innerhalb des FLP-Marketingplans in Betracht, wenn er die Stufe des Assistant Supervisors erreicht hat. Ein neuer Distributor, der innerhalb von zwei aufeinander folgenden Monaten zwei (2) Case Credits vom Unternehmen abnimmt, wird auf die Stufe des Assistant Supervisors befördert.
- 4.9 Der PB über den an den neuen Distributoren Anzurechnenden Umsatz wird dem Sponsor des Neuen Distributors bezahlt. Auch zählen die Case Credits für sowohl den Neuen Distributor, wie auch für den Sponsor mit für den Persönlich Anzurechnenden Umsatz.
- 4.10 Jeder Monat oder zwei aufeinanderfolgende Monate können genutzt werden, um die Case Credits zu sparen, die benötigt sind, um das Niveau des Assistant Supervisors, Supervisors, Assistant Managers oder Managers zu erreichen. Alle Verschiebungen nach oben werden exakt an dem Datum ausgeführt, an dem genügend Case Credits gespart sind, um das spezielle Niveau zu erreichen.
- 4.11 Alle Bonusse werden über den empfohlenen Einzelhandelspreis (SRP) in den Beneluxländern berechnet, die auch im monatlichen Bonusrecap des Distributoren vermeldet wird vermeldet ("Preisempfehlung").
- 4.12 Für diese Verkaufsstufen ist keine Wiederqualifizierung nötig, wenn diese Stufen einmal erreicht sind, es sei denn, die Zusammenarbeit mit dem Distributor wurde beendet oder der Distributor wird erneut gesponsert.
- 4.13 Die Funktion des Distributoren ist nicht übertragbar. Übertragung der Funktion des Distributors ist nur im Sterbensfall möglich.
- 4.14 Alle Distributoren, die die Kooperation kündigen oder denen die Kooperation gekündigt wird, müssen mindestens eine zweijährige Wartezeit ab dem Eingangsdatum der Beendigung durch die Hauptgeschäftsstelle einhalten, bevor sie der Hauptgeschäftsstelle einen neuen Antrag zur Bearbeitung vorlegen können.
- 4.15 Ein Distributor kann den Sponsor nicht auf dem Weg zur nächsthöheren Stufe überholen.
- 4.16 Zur Erhaltung des Volumenbonus und eventueller besonderer Bonusse, die durch Sie gesponserte Gruppen verdient haben, müssen Supervisors, Assistant Managers und Managers sich als Aktive Distributoren qualifizieren (siehe 2.5) und den anderen Anforderungen des Marketingplans entsprechen.
- 4.17 Bonusse werden übereinstimmend mit dem Niveau innerhalb des Marketingplans berechnet. Der Bonus wird aufgrund des an dem Moment erreichten Niveaus gezahlt. Beispiel: wenn ein Assistant Supervisor in einem oder zwei anschließenden Kalendermonaten 30 persönliche Case Credits erreicht, verdient dieser 5% über persönliche Einkäufe innerhalb der ersten 25 Case Credits und 8% über persönliche Einkäufe innerhalb der restlichen fünf Case Credits.
- 4.18 Ein Beispiel mit einem neuen Manager: Wenn ein Assistant Supervisor in einem Kalendermonat einen Umsatz von 150 Case Credits erzielt und damit die Stufe des Managers erreicht, erhält dessen aktiver Sponsor die vollständigen Case Credits der ersten 120 Case Credits. Die übrigen 30 Case Credits des anzurechnenden Umsatzes werden je nach Anwendung mit 40%, 20% und 10% für die Managers auf höherer Stufe angepasst, die für einen Bonus in Frage kommen.

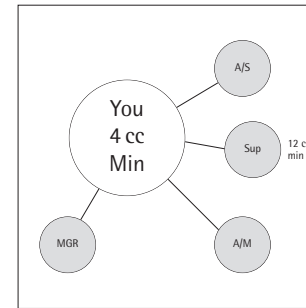
- 4.19 Ein Assistant Supervisor, Supervisor oder Assistant Manager empfängt keinen Volumenbonus über einen Distributor in der gesponserten Gruppe auf dem gleichen Niveau des Forever Living Products Marketingplans. Diese Niveaus empfangen wohl Case Credits aus solchen Quellen, um innerhalb des Forever Living Products Marketingplans eine höhere Position zu erwerben.
- 4.20 Der Bonus wird am fünfzehnten des Monats folgend auf den Verkauf der Produkte auf das Bankkonto/Postbank-Konto überwiesen. Beispiel: ein Bonus über die Verkäufe im Januar wird am 15. Februar überwiesen.
- 4.21 Ein Distributor wird ein (erkannter) Recognized Manager und empfängt einen goldenen Managerpin, wenn: (1) dessen Verkaufsorganisation während ein oder zwei anschließenden Kalendermonaten 120 Case Credits aus Persönlichem/oder Nicht-Manager Anzurechnendem Umsatz erreicht; und (2) während der gleichen Periode von einem oder zwei anschließenden Kalendermonaten persönlich Aktiv ist, und (3) dessen Downline keinen anderen Distributoren enthält, der in der gleichen ein- oder zweimonatlichen Periode für das Niveau des Managers qualifiziert ist.
- Wenn ein Manager in der Downline sich in der gleichen anschließenden Periode von einem oder zwei Monaten qualifiziert, wird der Distributor ein erkannter Manager, wenn dieser sowohl persönlich Aktiv ist und im letzten Monat der Qualifikation mindestens 25 persönlich Zurechenbare und/oder Nicht-Manager zurechenbare Case Credits von Distributoren in anderen Downlines als der Downline des Downline-Managers, der im gleichen Monat auf eine höhere Position verschiebt, erhält.

## 5. LEADERSHIP BONUS ("LB")

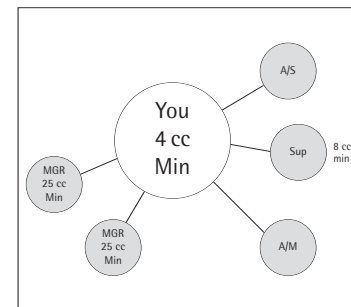
- 5.1 Ein Distributor, der ein erkannter "Recognized" Manager geworden ist, sollte seine/ihre verschiedene Downlines unterstützen, um so am Erfolg eines FLP-Distributors beizutragen. Ein Aktiv Erkannter Manager wird ein "Leadership Manager", wenn dieser einen Downline-Manager entwickelt hat und kann den Leadership Bonus erhalten, wenn er/sie pro Monat mindestens 12 Persönlich Zurechenbare und/oder Nicht-Manager Case Credits erreicht. Nicht-Manager Case Credits werden nicht via einen (Aktiven oder Inaktiven) Manager geführt.
- 5.2 Ein Leadership Bonus kann gegen die folgenden Prozentsätze erkannten Managern gezahlt werden, dessen Downline auch erkannte Manager enthält:
- 6% Bonuszahlung über alle Erste Generation Manager und dessen Gruppenbestellungen;
  - 3% Bonuszahlung über alle Zweite Generation Manager und dessen Gruppenbestellungen;
  - 2% Bonuszahlung über alle Dritte Generation Manager und dessen Gruppenbestellungen.
- 5.2.1 Der Leadership Bonus und die entsprechenden Case Credits (40%, 20%, 10%) eines Managers, der nicht den Leadership Bonus erhalten kann, wird im Verhältnis den Upline Managern angerechnet, die einen Leadership Bonus erhalten können.
- 5.3 Ein Aktiv Erkannter Manager kann die monatlich benötigten 12 Case Credits nach acht Case Credits zurückbringen, indem er zwei gesonderte Downlines mit Aktiven Erkannten Managern hat, die folgens der Übersicht von jedem dieser Manager über den letzten Monat mindestens 25 Case Credits pro Monat aus Anzurechnendem Umsatz erreichen. Auch kann ein Aktiver Erkannter Manager die 12 Case Credits nach vier Case Credits pro Monat zurückbringen, indem er drei ges-

ordnete Downlines mit Aktiven Erkannten Managern hat, die folgens der Übersicht von jedem dieser Manager über den letzten Monat mindestens 25 Case Credits pro Monat aus Anzurechnendem Umsatz erreichen.

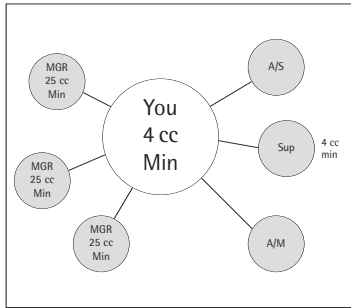
- 5.4 Die Downline eines Aktiven Erkannten Managers, der folgens des Bonusrecaps des letzten Monats mindestens 25 Case Credits aus Anzurechnendem Umsatz erreicht hat, zählt mit zur Verminderung aller Minimum Case Credits für Upline Managers von 12, 8 oder 4 Case Credits.
- 5.5 Wenn ein Aktiv Erkannter Manager 12 persönliche und Nicht-Manager Case Credits erreicht, kann er/sie alle dazugehörenden Leadership Bonusse erhalten.



- 5.6 Wenn ein Aktiv Erkannter Manager zwei unabhängige Aktiv Erkannte Manager in der Downline hat, wobei folgens Bonusrecap jeder der Downline Manager im letzten Monat einen Anzurechnenden Umsatz für 25 Case Credits oder mehr erreicht hat, werden die Persönlichen und Nicht-Manager Case Credits von 12 nach 8 Case Credits vermindert.



- 5.7 Wenn ein Aktiv Erkannter Manager drei unabhängige Aktiv Erkannte Manager in der Downline hat, wobei folgens Bonusrecap jeder der Downline Manager im letzten Monat einen Anzurechnenden Umsatz für 25 Case Credits über jede Downline oder mehr erreicht hat, werden die Persönlichen und Nicht-Manager Case Credits von 12 nach 4 Case Credits vermindert.



5.8 Wenn ein Recognized Manager innerhalb von drei aufeinander folgenden Monaten nicht Aktiver Manager ist (siehe 2.5), kommt er/sie nicht für einen Leadership Bonus in Frage. Zur Erhaltung des Leadership Bonus muss er/sie Aktiver Manager sein und innerhalb von drei aufeinander folgenden Monaten zur Wiederqualifizierung für den Leadership Bonus im vierten Monat einen persönlich anzurechnenden Umsatz von mindestens 12 oder mehr Aktiver-Manager oder Nicht-Manager Case Credits erreicht haben. Diese 12 Case Credits sollten im Land des Wohnortes über Verkäufe erworben werden.

## 6 MANAGERAUSZEICHNUNGEN UND WEITERE NIVEAUS

### 6.1 Senior Manager

Ein Manager, der zwei (2) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Senior Manager und empfängt einen neuen Managerpin mit zwei Rubinen.

### 6.2 Soaring Manager

Ein Manager, der fünf (5) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Soaring Manager und empfängt einen neuen Managerpin mit fünf Rubinen. Bei einem Soaring Manager mit fünf (5) Erste Generations Gesponserten Erkannten Managern können die Case Credit Anforderungen für das Earned Incentive Program mit 40 Case Credits für Level 1, 50 Case Credits für Level 2 und 60 Case Credits für Level 3 vermindert werden.

## 7 EDELSTEIN MANAGERAUSZEICHNUNGEN

### 7.1 Sapphire Managers

Ein Manager, der neun (9) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Sapphire Manager und empfängt am Jonathantag einen goldenen Pin mit acht Saphiren. Pins werden ausschließlich am Jonathantag oder bei einer anderen erkannten Besprechung, die durch einen von der Unternehmung akzeptiertem Vertreter geleitet wird, überreicht.

a. Ein Distributor, der Sapphire Manager ist, wird ebenfalls mit einer vollständig bezahlten Reise von vier Tagen und drei Übernachtungen unterschieden.

### 7.2 Diamond Sapphire Managers

Ein Manager, der siebzehn (17) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Diamond Sapphire Manager und empfängt am Jonathantag oder bei einer anderen erkannten Besprechung, die durch einen von der Unternehmung akzeptiertem Vertreter geleitet wird, einen goldenen Pin mit vier Diamanten und vier Saphiren.

- Diese Distributoren-Funktion wird ebenfalls mit einer speziellen entworfenen bronzenen Meermöve unterschieden.
- Mit dieser Distributoren-Funktion ist weiterhin eine vollständig bezahlte Reise von fünf Tagen und vier Übernachtungen zu einem sehr luxuriösen Ferienort, durch die Unternehmung bestimmten Reiseziel, verbunden.

### 7.3 Diamond Manager

Ein Manager, der fünfundzwanzig (25) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Diamond Manager und empfängt einen goldenen Pin mit acht Diamanten. Mit dieser Distributoren-Funktion sind ebenfalls die folgenden Vorrechte verbunden:

- ein blendend entworfenen Diamanten-Erkennungsring;
- Freistellung von den Case Volumen Anforderungen für das Earned Incentive Programm und die Volumenbonusse, wenn mindestens fünfundzwanzig (25) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager aktiv sind;
- Eine vollständig bezahlte Reise von einer Woche zur World Rally.

### 7.4 Double Diamond Manager

Ein Manager, der fünfzig (50) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Double Diamond Manager. Mit dieser Distributoren-Funktion sind ebenfalls die folgenden Vorrechte verbunden:

- Ein spezieller entworfenen goldener Pin mit zwei großen Diamanten;
- Eine vollständig bezahlte Reise von zehn Tagen und neun Übernachtungen nach Südafrika;
- Ein exklusiver Stift, der mit prächtigen Diamanten verziert ist.

### 7.5 Triple Diamond Manager

Ein Manager, der fünfundsiebzig (75) Erste Generation Gesponserte Erkannte Manager gesponsert und ausgebildet hat, wird Triple Diamond Manager. Mit dieser Distributoren-Funktion sind ebenfalls die folgenden Vorrechte verbunden:

- Ein spezieller entworfenen goldener Pin mit drei großen Diamanten;
- Eine vollständig bezahlte Weltreise von 14 Tagen und 13 Übernachtungen;
- Ein exklusiv personalisiertes Omega/Rollexhorloge (nach Wahl von FLP);
- Ein in begrenzter Auflager hergestelltes bronzenes Objekt (nach Wahl von FLP).

## 8 Jonathan Bonus

Edelstein Manager, die einen Leadership Bonus erhalten können, können auch einen Jonathan Bonus erhalten, wenn sie den folgenden Anforderungen entsprechen:

- 8.1 Edelstein Managers mit neun (9) oder mehr Aktiven Erste Generations Gesponserten Managern während eines Monats, empfangen zugefügte 1% über alle Erste, Zweite und Dritte Generation Manager und dem ihrer Gruppe Anzurechnenden Umsatz für den Monat (7%, 4%, 3%). (Inherited Managers, Transferred Managers oder Nicht-Erkannte "Unrecognized" Manager sind keine gesponserten Manager).
- 8.2 Edelstein Managers mit siebzehn (17) oder mehr Aktiven Erste Generations Gesponserten Managern während eines Monats, empfangen zugefügte 2% über alle Erste, Zweite und Dritte Generation Manager und dem ihrer Gruppe Anzurechnenden Umsatz für den Monat (8%, 5%, 4%).
- 8.3 Edelstein Managers mit fünfundzwanzig (25) oder mehr Aktiven Erste Generations Gesponserten Managern während eines Monats, empfangen zugefügte 3% über alle Erste, Zweite und Dritte Generation Manager und dem ihrer Gruppe Anzurechnenden Umsatz für den Monat (9%, 6%, 5%).

#### Jonathan Bonus

	Qualifikation	Erste Generation	Zweite Generation	Dritte Generation
Sapphire Manager	9 Aktive Erste Generation Manager	7%	4%	3%
Diamond Sapphire Manager	17 Aktive Erste Generation Manager	8%	5%	4%
Diamond Manager	25 Aktive Erste Generation Manager	9%	6%	5%

Oben vermeldete Prozentsätze sind inklusive Leadership Bonus.

- 8.4 Ausländische Distributoren können sich für die Jonathan Bonus Qualifikationen mitzählen lassen, wenn sie sich in dem Land erneut qualifizieren als gesponserter Manager. Wenn sie sich erneut qualifizieren und aus ihrem eigenen Land einen Waiver empfangen, werden sie als Aktiv angesehen und können sie durch ihre Upline den Jonathan Bonus erhalten.
- 8.5 Aufgrund des Internationalen Sponsoring wird der Jonathan Bonus pro Land vergeben auf Basis der Aktivität der Manager in diesem Land. Um sich aus einem Land für den Jonathan Bonus zu qualifizieren, sollten Sie darum in dem Monat, indem sie den Bonus erreichen möchten, die benötigte Anzahl der in diesem Land wohnenden Aktiven Erste Generation Gesponserte Manager zur Verfügung haben.

#### 9. Earned Incentive Program (Carplan)

- 9.1 Alle Incentives der Unternehmung haben als Ziel, die Anfänge eines guten Aufbaus von Netzwerkmarketing zu fördern. Hierzu gehören adäquate Sponsoring und Verkauf von Produkten in brauchbaren, weiterverkaufbaren Mengen. Wettstreitpunkte und Preise werden nur der Distributoren-Funktion anerkannt, wenn es 3dem Distributorenanfrageformular, das in der Akte

- bei der Hauptgeschäftsstelle bewahrt wird, entspricht und an diejenige, die ihre Aktivitäten in Übereinstimmung mit dem FLP Marketingsplan und der Unternehmensführung entwickelt haben.
- 9.2 Alle Aktiven Distributoren können am Earned Incentive Program teilnehmen. Alle Manager, die an dieser Regelung teilnehmen, müssen Erkannte (Recognized) Manager sein.
- 9.3 Der Betrag des Earned Incentive Programm muss vom Distributor zum Ankauf oder zur Miete auf dessen Namen von beispielsweise einem Auto, Haus, Schiff, Flugzeug usw. genutzt werden.

#### 9. Es stehen drei Level zur Verfügung:

- a Level 1: die Unternehmung zahlt ein Maximum von 400,- Euro pro Monat während eines Maximums von 36 Monaten.
- b. Level 2: die Unternehmung zahlt ein Maximum von 600,- Euro pro Monat während eines Maximums von 36 Monaten.
- c. Level 3: die Unternehmung zahlt ein Maximum von 800,- Euro pro Monat während eines Maximums von 36 Monaten.
- 9.5 Drei (3) anschließender Kalendermonate sind für die Qualifikation erforderlich.
- 9.6 Im unten genannten Schema ist die Qualifikation für die entsprechende Monate angegeben.
- 9.7 Das Volumen des dritten Monats muss danach so bleiben oder erhöht werden. Wenn das Case Credit Gruppenvolumen des Distributors bis unter den Qualifikationwert für den dritten Monat sinkt, wird als Earned Incentive Bonus für die Monaten nur der verdiente Betrag ausgedrückt, basiert auf 2,66 Euro per Case Credit für das Gruppenvolumen des Distributoren.

	Level 1	Level 2	Level 3
CC Anforderungen für Monat 1	50	75	100
CC Anforderungen für Monat 2	100	150	200
CC Anforderungen für Monat 3	150	225	300

- 9.8 Wenn das Case Credit Gruppenvolumen des Distributors in einem bestimmten Monat unter die 50 Case Credits Grenze kommt, wird der Earned Incentive Bonus für den Monat nicht ausgezahlt. Wenn die Case Credits des qualifizierten Distributors in den folgenden Monaten auf 50 oder mehr steigt, wird der Earned Incentive Bonus ausbezahlt, wie in Art. 9.7 beschrieben.
- 9.9 Die Case Credits des Gruppenvolumen sind basiert auf persönliche Gruppenfälle, vermehrt mit 40% von den Gruppenfällen für Erste Generation Manager, vermehrt mit 20% von den Gruppenfällen für Zweite Generation Manager und vermehrt mit 10% von den Gruppenfällen für Dritte Generation Manager.
- 9.10 Alle Manager, die während der dritten Qualifikation Monats und einen darauf folgenden Monaten in der Periode von 36 Monaten, fünf (5) Persönlich Gesponserte Aktive Erste Generation Erkannte Manager, brauchen nur ein Volumen von 110, 175 oder 240 Case Credits zu haben für die entsp-

rechenden Niveaus 1, 2 und 3. Für jeden fünften (5) extra Persönlich Gesponserte Aktive Erste Generation Manager während des dritten Qualifikationsmonates und allen anschließenden Monaten in der Periode von 36 Monaten, werden die Case Credits vermindert mit 40 Case Credits für Level 1, 50 Case Credits für Level 2 und 60 Case Credits für Level 3. Wenn ein Manager in einem bestimmten Monat fünfundzwanzig (25) oder mehr Persönlich Gesponserte Aktive Erste Generation Erkannte Manager hat, wird dieser von den Case Credit Anforderungen des Monats freigestellt.

- 9.11 Nach Ablauf des dritten Qualifikationsmonats für das Earned Incentive Programm kann der Distributor im nächsten Monat anfangen, sich für den höheren Level zu qualifizieren, den Earned Incentive Level. Wenn der Distributor sich beispielsweise im Januar, Februar und März für Level 1 qualifiziert, kann der Distributor im April Level 2 oder 3 erreichen.
- 9.12 Am Ende der Periode von 36 Monaten kann ein Distributor sich erneut qualifizieren für ein neues Earned Incentive Program aufgrund der Qualifikationsanforderungen, wie hier oben beschrieben. Diese erneute Qualifikation kann während einer Periode von drei anschließenden Kalendermonaten stattfinden innerhalb einer Periode von sechs Monaten, die direkt dem Ablauf der ursprünglichen Periode von 36 Monaten vorhergeht.
- 9.13 Ein Distributor, der Anspruch auf das Earned Incentive Programm machen kann, muss Kontakt mit der Hauptgeschäftsstelle aufnehmen, um die Dokumente, aus dem die Wahl für das Earned Incentive erscheint, zur Hauptgeschäftsstelle zu senden. Dieses muss innerhalb von drei Monaten nach dem letzten Qualifikationsmonat ausgeführt werden; wenn dieses nicht der Fall ist, muss der Distributor sich wieder erneut für diese Incentive qualifizieren.

## **10. INTERNATIONALE SUPER RALLY**

---

- 10.1 Manager, die zwischen dem 1. April und dem 31. März eines Jahres den Minimum jährlichen Case Credit Anforderungen von 1500 Cases entsprechen, können der Internationalen Super Rally beiwohnen. Die Unternehmung fliegt einen Manager zum durch die Unternehmung angewiesenen Ort der Rally für fünf Tage und vier Übernachtungen. Der Manager wird das Executive Committee kennen lernen und der Rally, dem Workshop und den Motivationstreffen beiwohnen. Manager, die sich zum ersten Mal qualifizieren, werden auch der Post Rally Tour beiwohnen.
- 10.2 Wenn ein Manager sich bereits einmal für die Internationale Super Rally qualifiziert hat, kann er oder sie sich erneut qualifizieren, durch während der Qualifikation Periode 1500 Case Credits zu erreichen, um nur der Internationalen Super Rally bei zu wohnen. Auch können Manager sich qualifizieren, um der speziellen 2500 Post Rally Tour bei zu wohnen, indem sie während der Qualifikationsperiode 2500 Case Credits erreichen.
- 10.3 Um die 1500 of 2500 Case Credits zu erreichen darf ein Distributor die Case Credits von allen Ländern, in denen der Distributor eine Gruppe hat, kombinieren. Es gehört zur Verantwortlichkeit des Distributors, um vor dem 30. April den Beweis der in anderen Ländern verdienten Case Credits der Hauptgeschäftsstelle zu liefern.
- 10.4 Es ist für die Anerkennung im Rahmen der Internationalen Super Rally nicht erlaubt, Case Credits von weniger als 1500 Cases zu kombinieren.

- 10.5 Ein Distributor kann sich im eigenen Land wie folgt qualifizieren:
  - A. 1000 Case Credits – 1499 Case Credits  
Drei Übernachtungen und zwei Rallye Tickets
  - C. 750 Case Credits – 999 Case Credits  
Eine Übernachtung und zwei Rallye Tickets
  - D. 500 Case Credits – 749 Case Credits  
Zwei Rallye Tickets
  - E. 250 Case Credits – 499 Case Credits  
Ein Rallye Ticket

## **11. MANAGERSTATUS UND WIEDERQUALIFIKATION**

---

### **Inherited Manager**

- 11.1 Bei Beenden der Zusammenarbeit mit einem Manager verschiebt sich die gesamte Downline-Organisation nach oben direkt unter den aktuellen Sponsor des Managers; die bestehende Generationshierarchie bleibt unverändert.
- 11.2 Wenn der vorherige Manager ein Gesponserter Erkannter Manager war und in dessen Organisation auch Erste Generation Erkannter Manager aufgenommen waren, werden diese Manager in der neu benannten Ersten Generation der Sponsoren als Inherited Manager angesehen. Einer dieser Manager kann zum Ersatz des vorherigen Erste Generation Manager jedoch zum "Gesponsorten" Erste Generation Manager gewählt werden.
- 11.3 Der Status "Inherited Manager" hat keinen Einfluss auf die Volumen Bonusse oder auf die Leadership Bonusse, die an den Manager oder dessen Upline gezahlt werden. Die Aktivität eines Inherited Manager zählt für ihn/ist sie jedoch nicht mit, um einen Jonathan Bonus, eine Case-Minderung für das Earned Incentive Program oder den Status eines Edelstein Managers zu erhalten.

### **Transferred Manager**

- 11.4 Ein Manager, der international in einem anderen Land als dem eigenen ursprünglichen Land der Sponsoring sponsort, ist ein "Transferred Manager". Transferred Managers haben kein Recht auf den Status von Edelsteinemanager, Jonathan Bonus oder Case-Minderung für das Earned Incentive Program.

### **Qualifikationen für den Aktiven Status**

- 11.5 Supervisors, Assistant Managers oder Manager, die den Aktiven Status nicht erreichen (siehe 2.5.) empfangen für den Monat keinen Volumenbonus über ihre Gruppe und werden nicht als Aktiver Distributor gesehen. Ein eventuell nicht verdienter Bonus wird dem folgenden Aktiven Distributor in der Upline gezahlt. Danach wird ihr Bonus dem folgenden Aktiven Distributor in der Upline gezahlt, usw. Distributoren, die sich nicht für den Bonus qualifizieren, können sich im nächsten Monat erneut (nicht mit rückwirkender Datierung) als Aktiver Distributor qualifizieren.
- 11.6 Alle Case Credits werden über Kalendermonate berechnet. Beispielsweise: 1. Januar bis einschließlich 31. Januar, 1. April bis einschließlich 30. April, usw.

## Wiederholte Qualifikationsverfahren

- 11.7 Wenn Sie ein Nicht-Erkannter (Unrecognized) Manager sind, können Sie sich erneut als Erkannter (Recognized) Manager qualifizieren, wenn Sie den folgenden Anforderungen entsprechen:
- Sie sind mit vier (4) Persönlichen Case Credits (siehe 2.5) aktiv, und
  - Sie müssen in einem oder zwei aufeinander folgenden Kalendermonaten insgesamt 120 Case Credits durch persönlich und Nicht-Manager anzurechnenden Umsatz erzielt haben. Sie können zur Neuqualifizierung als Recognized Manager die Case Credits verwenden, die nicht an die Verschiebung eines Downline-Managers nach oben verbunden ist; dies gilt ab dem letzten Monat, in dem Sie den Status des Unrecognized Managers erreicht haben, jedoch unter der Voraussetzung, dass die Wiederqualifizierung in dem direkt darauffolgenden Monat erfolgt.
  - Ab dem Datum, an dem die 120 Persönlichen und Nicht-Manager Anzurechnenden Case Credits erreicht sind, beginnen Sie, sobald sie sich als Leadership Bonus Manager qualifizieren, mit dem Aufbau von Leadership Bonussen und Leadership Case Credits über die nach diesem Datum aufgegebenen Bestellungen (siehe Artikel 5).
- 11.8 Wenn Sie ein Transferred Manager oder Inherited Manager sind, können Sie sich als Gesponsorter Manager wiederqualifizieren, wenn Sie den folgenden Bedingungen entsprechen:
- Sie sind mit vier (4) Persönlichen Case Credits (siehe 2.5) Aktiv;
  - Sie müssen in einem oder zwei direkt anschließenden Kalendermonaten ein Total von 120 Case Credits Persönlich und Nicht-Manager Anzurechnenden Umsatz erreicht haben.
  - Wenn Sie sich im Ausland wiederqualifizieren, müssen Sie den Aktiven Status (siehe 2.5) entweder in ihrem eigenen Land (dem Land, in dem Sie wohnen) oder im Land, in dem Sie den Status des Gesponserten Managers erhalten, erreichen.

## 12 WIEDERHOLTES SPONSORVERFAHREN

- 12.1 Ein bestehender Distributor, der während mindestens 24 Monate Distributor gewesen ist und wenigstens vierundzwanzig (24) Monate keine FLP-Produkte von der Unternehmung oder auf andere Weise abgenommen hat und in der Periode keine anderen Bezahlungen von einem FLP-Distributor empfangen hat, kann eine Wiedersponsoring erhalten. Der bestehende Distributor darf in den vorhergehenden vierundzwanzig (24) Monaten keine andere Person innerhalb von FLP gesponsert haben.
- Der wiedergesponserte Distributor muss eine Erklärung des oben Genannten unterzeichnen, bevor die Sponsoring erlaubt wird. Auch müssen sowohl der Distributor, wie auch der gewünschte Sponsor, ein neues Antragsformular für die Distributoren-Funktion unterzeichnen.
- 12.2 Wiedergesponserte Distributoren beginnen erneut auf dem Niveau des Distributors unter dem neuen Sponsor, verlieren eine eventuell bis zu der Zeit erworbenene Downline in allen Ländern, in dem sie gesponsert werden und werden nicht für die Sponsoranforderungen auf Grund der Gewinnbeteiligungsregelung (Profit Share) und anderen Incentives berücksichtigt.

## 13. BESTELLVERFAHREN

- 13.1 Alle Distributoren können direkt bei der Unternehmung bestellen.

- 13.2 Alle Bestellungen müssen Folgendes enthalten:
- Kreditkarte (Visa oder M/C)
  - Bargeld bei Ablieferung
  - Barzahlungen bei Ablieferung (NL/BE/LUX)
  - Automatischer Bankeinzug oder Domizilierung
  - Einmaliger Bankeinzug
- 13.3 Der Minimumbestellwert eines Distributor ist € 100, ausgedrückt als Grosshandelswert des Produktes, vermehrt mit den gültigen Steuern.
- 13.4 Alle Bestellungen müssen bei der Hauptgeschäftsstelle in den Beneluxländern aufgegeben werden.
- 13.5 Kontrollieren Sie bitte alle Bestellungen bei Empfang und informieren Sie die Hauptgeschäftsstelle direkt, bzgl. jeglicher Abweichung in der Kondition oder Menge, oder nehmen Sie bei Bestellungen via Internet Kontakt auf [vera@foreverliving.nl](mailto:vera@foreverliving.nl).
- 13.6 Alle Bestellungen mit entsprechender Bezahlung müssen spätestens um 23:59 Uhr am letzten Arbeitstag des gültigen Monats eingereicht werden, um den in diesem Monat erreichten Bonus zu erhalten.
- 13.7 Alle Bestellungen und Lieferungen sind unter Vorbehalt von letztendlicher Akzeptanz durch die Hauptgeschäftsstelle von FLP. Ihr Bonus Recap ist der Beweis der Akzeptanz durch die Hauptgeschäftsstelle.
- 13.8 Bei der Bestellung eines Produktes, dass auch in einer vorherigen Bestellung aufgenommen ist, erklärt der Distributor der Unternehmung, dass 75% der vorherigen Bestellung für das Produkt verkauft, verbraucht oder andererseits in dessen Betrieb angewendet ist.
- 13.9 Distributoren haben die Erlaubnis, Produkte zu kaufen und schließlich diese Produkte in ihrem Land, indem sie wohnen, persönlich oder für eigene geschäftliche Ziele zu benutzen. Ohne vorhergehende schriftliche Zustimmung der Hauptgeschäftsstelle ist es den Distributoren nicht erlaubt, FLP-Produkte außerhalb der Europäischen Union zu verkaufen; ebenfalls ist es nicht erlaubt, FLP Produkte aktiv zu verkaufen in den Ländern innerhalb der Europäischen Union, in denen FLP noch nicht aktiv ist. Unter aktiv verkaufen wird die aktive Annäherung an individuelle Kunden, beispielsweise durch direkte Anschreiben oder Besuch, begriffen.
- 13.10 Ein Distributor darf ohne Zustimmung der Hauptgeschäftsstelle pro Kalendermonat nicht mehr als 25 Case Credits bestellen.

## 14 GESETZLICHE ANFORDERUNGEN

- 14.1 Selbstständige Geschäftspartner
- 14.1.1 Alle Distributoren werden als selbstständige Geschäftspartner gesehen. Sie müssen ihre Aktivitäten gemäß den Bestimmungen des Antrags zur Mitarbeit als Distributor, der Kooperationsregelung und der Unternehmensführung des Landes, in dem sie ihre Betriebsaktivitäten ausüben, ausüben.
- 14.1.2 Eine FLP-Distributoren-Funktion besteht aus dem Distributor und dessen Ehegatten bzw. dessen Ehefrau, bzw. der Person, die auf dem Antragsformular Distributoren-Funktion, welches in der Akte bei der Hauptgeschäftsstelle bewahrt wird, vermeldet ist.
- 14.1.3 Ehepaare werden zusammen auf dem gleichen Antragsformular Distributoren-Funktion gesponsert. Ehepaare können nicht als widerseitiger Sponsor auftreten. Wenn ein Ehegatte/eine Ehefrau

wünscht, die FLP-Distributoren-Funktion nieder zu legen, kann die Distributoren-Funktion des Ehegatten/der Ehefrau, die wohl FLP-Distributor ist, mit direktem Eingang beendet werden, wenn der Ehegatte/die Ehefrau, die kein Distributor ist, streitig bezüglich der Unternehmensführung handelt.

- 14.1.4 Das Distributoren Verhältnis mit FLP ist vertragsmäßiger Art. Nur Erwachsene von 18 Jahre und älter dürfen mit FLP einen Vertrag angehen, um Distributor zu werden.
- 14.1.5 FLP verpflichtet sich, die im Marketingplan des Unternehmens gemeldeten Produkte zu verkaufen und dem Distributor Volumen-Bonuse zu zahlen, wenn dieser Distributor in Übereinstimmung mit der Kooperationsregelung handelt.
- 14.1.6 Falls die Downline eines Distributors in einem anderen Land gesponsert wird und nicht eher in diesem Land gesponsert ist, wird der Distributor automatisch in dem Land gesponsert und verbindet der Distributor sich, den geltenden Führungsregeln und Gesetzen in dem andern Land zu entsprechen.

## 14.2 UNTERNEHMENSFÜHRUNG/ZUSAMMENARBEITSREGELUNG

- 14.2.1 Die eingeführte Unternehmensführung ist darauf gerichtet, Begrenzungen, Regelungen und Bedingungen zu bieten bzgl. der guten Ausführung der Verkaufs- und Marketingverfahren und sollte Missbrauch und unerlaubten oder illegalen Handlungen vorbeugen. Die Unternehmensführung wird von Zeit zu Zeit reflektiert, geändert und angefüllt.
- 14.2.2 Jeder Distributor hat die Verpflichtung, sich bezüglich der Unternehmensführung zu informieren.
- 14.2.3 Jeder Distributor verbindet sich nach Unterzeichnung eines Antragsformulars Distributoren-Funktion zur Nachlebung der Unternehmensführung von FLP. Der im Antragsformular aufgenommene Text verweist nachdrücklich auf die vertragsmäßigen Verpflichtungen des Distributoren zur Nachlebung der Unternehmensführung von FLP. Die Ausführung von Bestellungen für Produkte bei FLP formt eine Bestätigung einer solchen Verbindung.
- 14.2.4 Die Übertragung der Distributoren-Funktion von Forever Living Products, mit Ausnahme von Erbfällen, ist streitig mit der Unternehmensführung. Eine solche Übertragung ist ohne vorhergehende Zustimmung der Unternehmung nichtig.
- 14.2.5 Dem Distributor ist es nicht erlaubt, FLP Produkte oder Dokumentation zu verkaufen oder in Läden, Militärläden, Tauschbörsen, Flohmärkten, Internets oder jeglichen anderen tatsächlichen oder elektronischen Orte, auf denen permanent Handelsartikel verkauft werden, auszustellen. Veranstaltungen jedoch, die während weniger als einer Woche über eine Periode von 12 Monaten am gleichen Ort organisiert werden, werden als zeitlich begrenzt gesehen und sind erlaubt, nachdem die Hauptgeschäftsstelle dafür Zustimmung verliehen hat. Distributoren mit dienstverleihenden Filialen, Friseursalons, Kosmetikläden und Sportschulen sind davon ausgesondert und dürfen Produkte innerhalb ihrer Filiale, ihres Ladens oder der Schule ausstellen und verkaufen. Es ist jedoch einem solchem Distributor nicht erlaubt, Reklame für die Unternehmung oder dessen Produkte mittels externer Andeutungen oder mit Benutzung von Ausstellerraum, zu machen. In Restaurants ist die Verkaufsförderung oder Servierung der Produkte pro Glas oder Portion wohl erlaubt.

- 14.2.6 Dem Distributoren ist es nicht erlaubt, FLP-Produkte oder Dokumentation an Personen oder Betriebe zu verkaufen, wovon der Distributor weiß, oder redlicherweise vermuten kann, dass diese Person oder der Betrieb die Produkte verkaufen wird, auf eine Weise, die streitig mit Paragraph 14.2.5. ist.
- 14.2.7 Das "Stapeln" (Stacking), d.h. wenn man auf den Namen eines anderen Distributors Produkte kauft, und/oder das "Überkaufen", d.h. der Einkauf einer größeren Menge, als erforderlich ist, um den direkten Bedarf zu decken, ist nicht erlaubt und führt zum Verlust der Qualifikation oder zum Beenden der Mitarbeit als Distributor.
- 14.2.8 Es ist Distributoren nicht erlaubt, um direkt oder indirekt beim Verkauf von Produkten, die auf jegliche Weise konkurrieren mit den FLP-Produkten, bezogen zu sein.

## 14.3 BEENDUNG

- 14.3.1 Beendung bedeutet die Auflösung aller inländischen und internationalen Vorrechte und vertragsmäßiger Rechte, worüber ein FLP-Distributor verfügen kann, mit Einbegriff des Vorrechtes zum Kauf und zur Distribution von Produkten. Als Folge der Beendung kann man keine Einkommensbonuse und 'Volumen Bonusse' erhalten und wird ausgeschlossen vom Earned Incentive Programm, von den Preisregelungen und anderen durch die Unternehmung gesponserten Vorteilregelungen.
- 14.3.2 Ein Distributor, mit dem das Verhältnis beendet wird, muss, wenn FLP es verlangt, dazu übergehen, Rückzahlung, Rückgabe von oder Vergütung für Vorteilregelungen, Preise, Vorräte und Bonuse, die von FLP empfangen sind ab dem Datum der Aktivitäten, die Grund zur Beendung gegeben haben, auszuführen. Nach Verrechnung jeglicher Kosten und Schäden, die Folge des Verhaltens des vorherigen Distributors sind, werden als Folge einer solchen Beendigung ausstehende Bonuse dem erstfolgenden dafür entsprechenden Distributor in der Upline gezahlt, der die vertragsmäßigen Bestimmungen nicht überschreitet.
- 14.3.3 Als verbotene Aktivitäten, die einen Grund für Beendung liefern und Grund sein können für Haftung bei Schadenvergütung, gelten ohne Beschränkung die folgenden Handlungen:
  - 14.3.3.1 Der Druck, die Reproduktion, Verbreitung oder Benutzung von unerlaubtem Werbematerial, mit Einbegriff von, aber nicht beschränkt auf Anzeigen, Visitenkarten und Websites, ist nur erlaubt wenn, nach Einreichung der Materialien vor Benutzung des Materials die schriftliche Zustimmung der Hauptgeschäftsstelle erhalten ist. Bestimmte Werbematerialien dürfen mit vorhergehender schriftlicher Zustimmung der Hauptgeschäftsstelle benutzt werden.
  - 14.3.3.2 FLP ist eine Unternehmung, die sich auf die Qualität ihrer Produkt und die Benutzung davon durch Konsumenten stützt. Es ist Distributoren strikt verboten, Produkte zu kaufen oder andere Distributoren an zu mutigen, Produkte zu kaufen mit dem einzigen Ziel, einen Bonus erhalten zu können. Zur Vorbeugung übermäßiger Vorräte:
    - a. Muss jeder Distributor für Produkte, die auch in der vorherigen Bestellung aufgenommen sind, der Unternehmung bestätigen, dass 75% der vorherigen Bestellung des Produktes verkauft oder anderweitig angewendet ist. Distributoren müssen eine genaue Buchführung der monatlichen Verkäufe von Produkten an Abnehmer führen und der Unternehmung darin nach einer redlichen Kenntnisgebung dazu Einsicht verleihen. Zu einer solchen Buchführung gehören Rapporte, in

denen der verfügbare Vorrat am Ende des Monats vermeldet wird.

- b. Die Unternehmung wird die Rückkaufregelung bei der Änderung einer Distributoren-Beziehung flexibel hantieren, jedoch keine Güter zurückkaufen oder Rückzahlungen leisten für Güter, die als benutzt oder verkauft angemerkt werden. Eine falsche Erklärung bezüglich des Verkaufs unverbrauchter Güter, um den Marketingsplan zu verschnellen formen eine Grund für Beedung.
  - c. Um einen Distributoren zu entmutigen, andere Distributoren zur Umgehung der erforderlichen Angaben bezüglich übermäßiger Vorratsformung zu stimulieren, wird die Unternehmung im Falle von Rückgabeprodukten, eventuell, dafür vom vorherigen Distributor den bezahlten Bonus der Upline des vorherigen Distributors zurückfordern.
- 14.3.3.3 Bezogenheit eines Distributoren bei Aktivitäten bezüglich der Werbung von Personen, die der Distributor oder FLP kennt oder auf Grund der Umstände kennen sollte, um andere Produkte von jeglicher Art zu verkaufen durch oder via eine andere Unternehmung oder einen Versuch (nach dem Urteil von FLP), einen Betrieb zu entwickeln oder zu gründen, welcher einen negativen Einfluss haben kann oder zu Kosten gehen kann von anderen qualifizierten Distributoren, der FLP-Gruppe oder FLP.
- 14.3.3.4 Der Verkauf von Produkten, die auf irgendeine Weise mit den FLP-Produkten konkurrieren.
- 14.3.3.5 Die Publikation, oder Meldung in, oder Erlaubnis, dass der Name des Distributoren oder dessen Gleichnis gezeigt oder vermeldet wird auf/in Werbungs-/Promotionsmaterial für eine andere Unternehmung, die sich auf direkten Verkauf richtet.
- 14.3.3.6 Der Verkauf oder die Ausstellung von Dokumentation oder Produkten der Unternehmung im Einzelhandel, in Militärläden, bei Tauschbörsen, Flohmärkten, auf Internet oder auf jeglichen anderen wirklichen oder elektronischen Orten, auf denen permanent andere Artikel verkauft oder angeboten werden, mit Aussonderung der Freistellungen, wie angegeben in Art. 14.2.5.

#### **14.4 KONFLIKTSCHLICHTUNG/ABSTAND VON DER JURY-RECHTSPRECHUNG**

- 14.4.1 Wenn ein Konflikt oder eine Forderung, die die Folge ist oder in Verband gebracht werden kann mit der Distributoren-Beziehung oder FLP-Produkten, nicht durch Beratungen gelöst werden können, akzeptieren die Unternehmung und der Distributor, dass alle Konflikte zwischen Parteien durch den befugten Richter in Amsterdam behandelt werden. Vorhergehendes lässt die Befugnisse von FLP unverletzt, eine Strafsache durch einen Richter, der aufgrund der normalen Regelungen befugt ist, behandeln zu lassen.
- 14.4.2 Auf dieses Zusammenarbeitsreglement ist ausschließlich die niederländische Rechtsprechung anzuwenden, mit Ausnahme des Wiener Kaufvertrages.

#### **14.5 FREIWILLIGE BEENDUNG**

- 14.5.1 Eine Beendung der Distributor-Funktion durch den Distributor bedarf einer schriftlichen Mitteilung. Das Beendungsdatum ist der Tag, zu dem die Hauptgeschäftsstelle den Beendungsantrag akzeptiert. Der kündigende Distributor verliert das heutige Verkaufsniveau und alle Downlines, einschließlich der zu dem betreffenden Zeitpunkt im Ausland bestehenden Downlines. Nach zwei Jahren kann sich ein Distributor erneut anmelden. Diese Anmeldung bedarf der Zustimmung der

Hauptgeschäftsstelle.

- 14.5.2 Bei der Änderung der Distributoren-Funktion wird auch die Beziehung mit dessen Ehegatten/Ehefrau (wenn es der Situation entspricht) beendet.

#### **14.6 GÜLTIGE ANFRAGEN**

- 14.6.1 Außer im Falle eines genehmigten Neusponsorings, steht die direkte oder indirekte Änderung eines Sponsors durch den Distributor im Widerspruch zur Geschäftspolitik. FLP bearbeitet lediglich den ersten gültigen, bei der Hauptgeschäftsstelle eingegangenen Antrag.
- 14.6.2 Die Benutzung einer Vollmacht oder des Namens einer anderen Person durch eine Distributor-Funktion, inklusive der eventuellen Downline, ist nicht zulässig. Gegen vorsätzliche und nicht vorsätzliche Zuwiderhandlungen geht der Vorstand gemäß der Kooperationsregelung streng vor. Der Vorstand ist berechtigt, gegebenenfalls eine Sanktion aufzuerlegen. Die Entscheidungen des Vorstands im Bereich der Beendung einer Distributor-Funktion oder der Ablehnung, Änderung oder Anpassung von Bonusse, Case Credits, Kompensationen oder anderen Belohnungen für das Engagement bei den Aktivitäten eines Distributors, oder im Falle eines Verzugs oder der Nichtkonformität mit der Geschäftspolitik, sind bindend. Gegen eine vorsätzliche Schlecht-/Nichterfüllung oder die Nichtbeachtung der Geschäftspolitik durch einen Distributor wird streng vorgegangen; sie kann die Beendung der Distributor-Funktion sowie eine Schadensersatzklage zur Folge haben.

#### **14.7 Übertragung im Erbfall**

Bezüglich der übererbaren Rechte einer Distributoren-Beziehung gilt das Folgende:

- 14.7.1.2 Da der Distributor erwachsen sein muss, (nur dann kann er für die Distributoren-Funktionen notwendige Rechtshandlungen ausführen) kann es im Falle von Vererbung durch minderjährige Kinder nötig sein, eine Vormundschaft anzugeben. Ein Vormund, wohl oder nicht auf Basis eines Testaments, muss durch den befugten Richter benannt werden.
- 14.7.1.3 Ein Vormund bleibt solange Distributor, wie die Kooperationsregelung nicht verletzt wird, der Begünstigte/die Begünstigten volljährig wird/werden und der Erbe bzw. einer der Erben die Verantwortlichkeit für die Handlungen als Distributor akzeptiert.
- 14.7.1.4 Ein Vormund, Ehepartner(in) oder andere Vertreter, die als Distributoren auftreten, ist verantwortlich für die Handlungen des Vormundes und dessen Ehepartners/Ehepartnerin hinsichtlich des Einhaltens der Unternehmensbestimmungen der Kooperationsregelung. Eine Übertretung der Unternehmensbestimmungen durch eine der oben genannten Personen kann zum Beenden der Funktion als Distributor führen.
- 14.7.1.5 Eine Distributoren-Funktion durch Erbe im Rahmen des Marketingsplans der Unternehmung beschränkt auf das Niveau des Managers. Die Bonusse werden jedoch auf dem gleichen Niveau und aufgrund der gleichen Anforderungen gezahlt, die für den Gestorbenen geltend waren. Die Erste Generation Manager eines Distributoren durch Erbe wird als Inherited Manager gesehen. Distributorenniveaus, die niedriger als Manager sind, werden auf dem gleichen Niveau übererbt. Der Erbe muss ein Antragsformular Distributor ausfüllen und persönlich durch einen befugten Vertreter der Unternehmung zertifiziert werden.
- 14.7.1.6 Alle FLP-Distributoren-Anträge mit zwei Unterschriften werden, ohne Rücksicht auf die Person

der Unterzeichnung, als gemeinschaftliche Beziehung mit Verbleibensbedingung ("joint tenancy with right of survivorship") behandelt. Wenn Sie in Gütergemeinschaft zusammenwohnen (auf Basis von in Gütergemeinschaft oder Lebensvertrag), werden sie auf Basis von Gütergemeinschaft mit Verbleibensbedingung behandelt. Bei Sterbebestätigung von einem der zwei Unterzeichner-Distributoren, wird das Eigentum der Distribution auf den längst lebenden Distributor übertragen. Der längst lebende Distributor hat eine Vollmacht für einige Handlungen, die bezüglich der Lieferung der Distributoren-Funktion noch verrichtet werden müssen. Dieses wird unabhängig vom Testamentinhalt des verstorbenen Distributors ausgeführt. Dieses bedeutet gleichfalls, dass im Fall von zwei Personen, welche die Distributoren-Anfrage unterzeichnet haben, der Längstlebende nach dem Sterbefall des Ersten der einzige Distributor sein wird. Wenn Sie das nicht wünschen, müssen Sie Kontakt mit der Geschäftsstelle aufnehmen, um ihre Wünsche kennbar zu machen und zu bestimmen ob die Wünsche honoriert werden können. Sie sollten berücksichtigen, dass sie während des Lebens keine Änderung bei der Distributoren-Funktion anbringen können, mit Ausnahme von Scheidung von Tafel und Bett oder Ehescheidung.

Wenn man gesetzmäßig verheiratet ist oder beim Notar in einem entsprechenden Vertrag festgelegt hat, dass man offiziell mit seinem/seiner Partner(in) zusammen lebt und dieses deutlich im Antragsformular für die Mitarbeit als Distributor eingetragen hat und der Antrag von nur einem der (Ehe-)Partner unterzeichnet ist, wird das Unternehmen dieses wie eine gemeinschaftliche Funktion als Distributor mit Besitzvoraussetzung für den Hinterbliebenen behandeln. Ein Antrag auf Mitarbeit als Distributor, der nur von einer Person unterzeichnet ist, wird vom Unternehmen dementsprechend behandelt. Bei einer Änderung des Familienstandes bzw. des notariell bestätigten Zusammenlebensvertrags muss der Distributor einen neuen Antrag zur Mitarbeit als Distributor zusammen mit einer Kopie der Heiratsurkunde bzw. des Zusammenlebensvertrags an die Hauptgeschäftsstelle senden, mit der Meldung, dass sich der Familienstand geändert hat. Das Unternehmen gründet daraufhin eine gemeinschaftliche Funktion als Distributor mit Besitzvoraussetzung für den Hinterbliebenen. Bezüglich des Distributoren-Verhältnisses eines ledigen Distributors muss im Sterbefall ein Testament vorhanden sein.

Die Unternehmung sieht eine gemeinschaftliche Distributoren-Funktion mit Verbleibensbedingung als gesetzliches Mittel zur Übertragung von Aktiva im Sterbefall, ohne die Notwendigkeit, die vollständige gerichtliche Verifikation eines Testaments auszuführen, um Besitz für die wahrscheinlichen Erben zu erhalten.

#### 114.8 Übertragung wegen Ehescheidung

- 14.8.1 Ehepartner und Partner mit einem offiziellen und notariell bestätigten Zusammenlebensvertrag können einander nicht sponsern. Ein Distributor, der einen anderen Distributor heiratet oder einen notariell bestätigten Zusammenlebensvertrag hat, kann die Sonderfunktion als Distributor, die vor der Ehe bzw. dem offiziell bestätigten Zusammenlebensvertrag bestand, fortsetzen.
- 14.8.2 Wenn ein Distributor einen Nicht-Distributor heiratet oder offiziell mit diesem zusammenlebt, muss der Distributor ein Statusänderungsformular (Change of Status Form oder "COS") einreichen, welches durch einen bestehenden Distributor und seine(e) Ehepartner(in) bzw. die

Partner unterzeichnet ist und in dem das Interesse für die Mitarbeit als Distributor mitgeteilt wird. Unabhängig davon, ob ein COS-Formular durch den/die neue(n) Ehepartner(in) eingereicht wird, akzeptiert der bestehende Distributor nachdrücklich, dass seine bzw. ihre Mitarbeit als Distributor beendet werden kann, wenn festgestellt wird, dass dessen neue(r) Ehepartner(in) auch ein FLP-Distributor ist, wobei in diesem Fall der/die Ehepartner(in) im Widerspruch zur Unternehmensführung handelt.

- 14.8.3 Während eines Ehescheidungsverfahrens bzw. des Auflösens eines Zusammenlebensvertrags oder während der Verhandlungen bezüglich der Güteraufteilung werden die Zahlungen an den registrierten Distributor auf die gleiche Weise fortgesetzt wie vor Beginn des Verfahrens.
- 14.8.4 Im Fall einer Ehescheidung bzw. einer Auflösens des Zusammenlebensvertrags oder Trennung der gemeinschaftlichen Güter kann in der Gütertrennungsvereinbarung festgelegt werden, dass die Funktion als Distributor einem der beiden Ehepartner/Partner zuerkannt wird. Die Funktion als Distributor ist jedoch nicht teilbar. Nur eine erwachsene Person hat das Recht, die bestehende Downline zu behalten. Der andere Ehepartner/Partner kann selbst als Distributor auf der gleichen Stufe im Marketingplan wie die Stufe des/der Ehepartners/Ehepartnerin/Partners starten. Der andere Ehepartner muss denselben Sponsor benutzen. Die Funktion als Distributor des/der neuen Ehepartner(in)/Partners wird durch den Sponsor bis zur Wiederqualifizierung als "Inherited" behandelt.

#### 14.9 HAFTUNG

- 14.9.1 In sofern gesetzlich erlaubt, sind FLP, ihre Direktoren, Führungskräfte, Aktienhalter, Arbeitnehmer, Rechthabenden und Vertreter (hiernach gemeinschaftlich zu nennen die „Liierten Personen“ nicht haftbar für, und befreien die Distributoren von FLP und die an Sie Liierten Personen bezüglich aller Forderungen aufgrund Gewinnausfall, direkten oder Folgeschäden oder andere durch den Distributor gelittene Schäden als Folge von: (a) Nicht-Nachfolgung des Distributorenvertrags oder der FLP-Zusammenarbeitsregelung; (b) die Promotion oder Ausführung einer Distributoren Beziehung mit FLP und den dazugehörigen Aktivitäten; (c) falsche Angaben oder Informationen vom Distributoren an FLP oder an Liierte Personen; oder (d) ausbleiben der Vergabe von Informationen oder Angaben, die für die Betriebs Aktivitäten von FLP notwendig sind, inklusive aber nicht begrenzt auf die Einschreibung und Akzeptanz eines Distributoren für den FLP-Marketingsplan und Bezahlung von Volumenbonus sind. Jeder Distributor akzeptiert, dass die vollständige Haftung von FLP und der an sie Liierten Personen bezüglich jeglicher Forderungen innerhalb der Beziehung, ohne Beschränkung jede Rechtsforderung im Vertrag umfasst, unrechtmäßige Handlung oder rechtmäßige Handlung, und auf den Betrag, der durch den Distributoren von FLP gekauften Produkte, die im verkaufbaren Zustand verkehren, beschränkt ist.
- 14.9.2 Die Unternehmung ist aufgrund dieser Zusammenarbeitsregelung nicht für Einkommenschaden haftbar, der durch den Distributoren als Folge des Absatzes von FLP-Produkten durch die Unternehmung innerhalb des diesem Distributoren zugewiesenen Gebietes auf jegliche andere als der dem Distributoren vorgeschriebene Weise, gelitten wurde.

#### 15. MITTEILUNGEN

- 15.1 Um den Interessen der Manager und Distributoren so gut wie möglich zu dienen und um alle betroffenen Personen über die Aktivitäten und die Unternehmensführung zu informieren, hat die Hauptgeschäftsstelle ein Kommunikationssystem entwickelt. Distributoren können ihre Fragen per E-Mail an die E-Mail-Adressen [service@foreverliving.nl](mailto:service@foreverliving.nl), [office@foreverliving.nl](mailto:office@foreverliving.nl) senden. Informationen erhält der Distributor von der Hauptgeschäftsstelle: Postbus 99, NL-3740 AB Baarn, Tel.+31(0)35-5280300, Fax +31(0)35-5280301, oder über die Website [www.foreverliving.nl](http://www.foreverliving.nl) bzw. [www.foreverliving.com](http://www.foreverliving.com).
- 15.2 Die Mitarbeiter der Hauptgeschäftsstelle in den Beneluxländern sind verantwortlich für die Behandlung dieser Fragen namens der Unternehmungen und für die Übertragung eventuell neuer Informationen, Aktivitäten oder neue Verfahren der Hauptgeschäftsstelle an die Distributoren. Wenn sie nicht in der Lage sind, adäquate Antwort auf eine Frage eines Distributoren zu geben, werden die Mitarbeiter direkt für weitere Hilfe und Anweisungen Kontakt mit dem Country Manager oder der Hauptgeschäftsstelle aufnehmen. Auf Basis dieser Kommunikation bei der Hauptgeschäftsstelle werden die Mitarbeiter erneut Kontakt mit dem Distributoren für eine endgültige Lösung aufnehmen. Durch die Verwendung dieser Kommunikationsmethode, welche die Information flüssig und effizient unter allen Bezogenen verbreitet.

## 16. INTERNATIONALES SPONSORVERFAHREN

- Forever Living Products hat ein weltweites Programm entwickelt, das Distributoren in der ganzen Welt die Gelegenheit bietet, ihre Aktivitäten übereinstimmend mit den lokalen Gesetzen auszubreiten allen Ländern, in denen FLP offiziell begründete Aktivitäten ausübt. Auf diese Weise können die Distributoren von einer Einkommenszunahme und dem Prestige, dass sie einen internationalen Betriebe besitzen, profitieren, und gleichzeitig Anderen mit ihrer Gesundheit, Schönheit und Nahrung helfen. Die Verfahren für Internationale Sponsoring sind äußerst einfach und die Belohnung kann sehr hoch sein. Internationale Sponsoring vermehrt ihr mögliches Einkommen, wodurch Sie ihr Forever Business zu einer wirklich internationaler Unternehmung umformen können und ihren Freunden und ihrer Familie im Ausland die Gelegenheit bieten können, extra Einkommen zu verdienen und von den persönlichen Wachstumsmöglichkeiten zu profitieren, die durch Forever Living Products möglich werden.
- 16.1 Füllen Sie ein Internationales Sponsorformular aus, mit Angabe Ihres Namens, der Hausadresse, Distributoren-Identifikationsnummer, Unterschrift und des Datums. Ihre inländische Distributoren-Identifikationsnummer wird in allen Ländern, in denen Sie einen Antrag machen, benutzt werden.
- 16.2 Sie starten automatisch mit dem heutigen erreichten Verkaufsniveau in allen Ländern, in denen Sie sponsoren.
- 16.3 Manager, die mindestens die monatlichen Minimumeinkäufe in ihrem Land, indem sie wohnen, leisten, werden als Aktiv gesehen (siehe 2.5) werden, zur Qualifikation eines Volumenbonus in anderen Ländern von der minimalen monatlichen Ankaufsverpflichtung für den folgenden Monat freigestellt.
- a. Beispielsweise: wenn ein Manager während des Monats Januar im Land, in dem er wohnt, Aktiv ist, wie dieser im Monat Februar von der Aktiven Statusverpflichtung in anderen Ländern freigestellt.

- 16.4 Distributoren, die im Land, in dem sie wohnen noch nicht das Verkaufsniveau eines Managers erreicht haben, müssen im Land, in dem sie international gesponsert werden, den Aktiven Status erreichen (siehe 2.5), um von den Ländern einen Bonus zu empfangen.
- 16.5 Ihre ursprüngliche Upline Sponsorbeziehung in Ihrem damaligen Land, in dem Sie wohnten, bleibt unverändert, es sei denn ein Sponsor in ihrer Upline wird vor dem Eingangsdatum dieses Verfahrens (2.20. Mai 2002) in einer anderen Gruppe gesponsert. In diesem Fall bleibt die ursprüngliche Upline bis einschließlich einer vorher gesponserten Distributoren Funktion umgeändert und folgt diese ab dem Moment die ausländische Sponsorgruppe.
- 16.6 Sie können als Aktiver Distributor ab dem 15. eines Monats nach dem Monat, indem ihre Gruppe in einem anderen Land aktiv war, einen Bonus erhalten.
- 16.7 Indem Sie einen Leadership Bonus in ihrem Land, indem sie wohnen, erhalten, können Sie im darauf folgenden Monat auch einen Leadership Bonus in allen anderen Ländern erhalten.
  - a. Beispielsweise, wenn ein Manager im Januar einen Leadership Bonus erhält, wird der Manager im Februar in allen anderen Ländern von den Leadership Bonus Anforderungen freigestellt.



Forever Living Products Benelux BV, Postbus 99, 3740 AB Baarn, The Netherlands  
Tel: +31(0)35-5280300 Fax: +31(0)35-5280301 E-mail: [service@foreverliving.nl](mailto:service@foreverliving.nl)  
[www.foreverliving.nl/www.foreverliving.be](http://www.foreverliving.nl/www.foreverliving.be)

© 2004 Forever Living Products

1.1



FOREVER LIVING PRODUCTS™