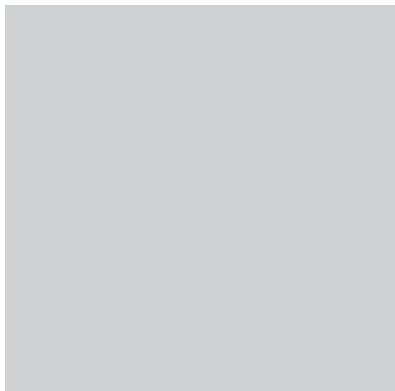


# Unternehmensrichtlinien

Forever Living Products Germany GmbH  
Forever Living Products Austria GmbH



## Inhalt

	<b>Seite</b>
<b>Teil 1: Einleitung und Grundlagen</b>	<b>4</b>
1 Einleitung, Anwendungsbereich, Grundlagen	<b>4</b>
2 Definitionen	<b>6</b>
3 Bedeutung dieser Unternehmensrichtlinien	<b>9</b>
4 Zulassung als Distributor, Nichtübertragbarkeit der Distributorenschaft	<b>10</b>
5 Rechtsstellung der Distributoren	<b>11</b>
6 Grundsätze des ordnungsgemäßen Network- Marketing/Forever-Team-Marketing	<b>12</b>
<b>Teil 2: Vergütungs-Plan (Marketing-Plan)</b>	<b>15</b>
7 Grundsätze des Sponsoring	<b>15</b>
8 Internationales Sponsoring	<b>17</b>
9 Berechnung und Auszahlung der Boni	<b>19</b>
10 Qualifizierung und Beförderung	<b>23</b>
11 Leadership-Bonus	<b>26</b>
12 Incentives für Senior Manager und Soaring Manager (Gem-Bonus)	<b>30</b>
13 Qualifizierung zum Gem Manager	<b>31</b>
14 Gem-Bonus	<b>33</b>
15 Earned Incentive Program	<b>34</b>
16 International Super Rally	<b>38</b>
17 Inherited Manager, Transferred Manager	<b>41</b>

	<b>Seite</b>
Teil 3: Allgemeine Regeln für die Tätigkeit als Distributor	<b>43</b>
18 Bestellverfahren, Lieferung von FOREVER-Produkten	<b>43</b>
19 Zufriedenheitsgarantie, Mängelhaftung	<b>45</b>
20 Laufzeit, Kündigung, Beendigung der Distributorenschaft	<b>48</b>
21 Distributorenschaft von Ehepaaren und eheähnlichen Lebensgemeinschaften, Heirat und Scheidung	<b>52</b>
22 Eintritt in die Distributorenschaft von Todes wegen	<b>55</b>
23 Internet-Richtlinien	<b>57</b>
24 Geheimhaltung vertraulicher Informationen	<b>59</b>
25 Treuepflicht, Abwerbverbot	<b>61</b>
26 Werbe-, Marketing- und Promotionmaßnahmen	<b>62</b>
27 Haftungsbeschränkung	<b>63</b>
28 Kommunikation	<b>64</b>
29 Streitbeilegung durch ein Schiedsgericht	<b>65</b>

# Teil 1 Einleitung und Grundlagen

## 1

### EINLEITUNG, ANWENDUNGSBEREICH, GRUNDLAGEN

- 1.1 Die Forever Living Products Germany GmbH / Forever Living Products Austria GmbH („FOREVER“) ist ein Unternehmen der weltweit tätigen Forever Living Products Gruppe. FOREVER ist ebenso wie seine Schwestergesellschaften ein Direktvertriebsunternehmen, das seine Produkte über unabhängige und rechtlich selbstständige Distributoren im Wege des Network-Marketing/ FOREVER-Team-Marketing absetzt. FOREVER blickt auf eine langjährige Erfolgsgeschichte zurück.
- 1.2 Unabdingbare Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit als Distributor ist die persönliche Beratung und Betreuung der Endkunden hinsichtlich der von FOREVER vertriebenen Produkte („FOREVER-Produkte“). Hierbei handelt es sich in erster Linie um Nahrungsergänzungs- und Körperpflegeprodukte.
- 1.3 Die Distributoren sind von FOREVER unabhängige und rechtlich selbstständige Unternehmer. Sie sind entweder im Haupt- oder im Nebenberuf als Distributor tätig. Die Distributoren sind nicht verpflichtet, FOREVER-Produkte zu kaufen und/oder zu verkaufen. Sie werden hierzu jedoch, unabhängig von der von ihnen jeweils erreichten Position, durch die im Marketing-Plan beschriebenen Anreize ermutigt. Zusätzlich können die Distributoren Dritte dabei unterstützen („sponsern“), ebenfalls als Distributor tätig zu werden. Diese Dritten können sodann als neu eintretende Distributoren die FOREVER-Produkte ebenfalls an Dritte vertreiben.

- 1.4 Ein wesentlicher Bestandteil des FOREVER-Team-Marketing ist die Fortbildung der Distributoren. Die Distributoren sollen ihre Markt- und Produktkenntnisse fortlaufend dadurch erweitern, dass sie Schulungs- und Produktseminare besuchen; dies versetzt sie in die Lage, diese Kenntnisse auch den Endkunden und interessierten Verbrauchern zu vermitteln. Dadurch wird die notwendige Kundenbindung erzielt.
  
- 1.5 Der Vergütungs-Plan (Marketing-Plan) basiert auf den Grundsätzen Ehrlichkeit und Integrität. Er ermöglicht jedem, der bereit ist, den Vergütungs-Plan (Marketing-Plan) richtig umzusetzen, die gleichen Chancen, ein erfolgreiches Geschäft aufzubauen. Der wirtschaftliche Erfolg oder Misserfolg als Distributor hängt dabei in erster Linie vom persönlichen Einsatz des jeweiligen Distributors ab. Das vorrangige Ziel des Vergütungs-Plans (Marketing-Plans) ist es dabei, zum Vorteil aller Distributoren den Absatz der FOREVER-Produkte zu fördern, indem die Endkunden von der Qualität und dem Nutzen der FOREVER-Produkte überzeugt werden. Zu diesem Zweck schafft der Vergütungs-Plan (Marketing-Plan) für jeden Distributor Anreize für den Aufbau und Betreuung eines eigenen Teams, mit dessen Hilfe höhere Umsätze erzielt werden können und mit dessen Hilfe eine zunehmende Marktdurchdringung erreicht werden kann.
  
- 1.6 Die Rahmenbedingungen für die Tätigkeit der Distributoren ergeben sich aus dem vom Distributor unterzeichneten Antrag auf Zulassung als Distributor sowie aus diesen Unternehmensrichtlinien. Diese Unternehmensrichtlinien bestehen wiederum aus dem Vergütungs-Plan (Marketing-Plan) (siehe unter Ziffern 7 bis 17) sowie aus den für die Tätigkeit als Distributor allgemein geltenden Regeln (siehe Ziffern 1 bis 6 und 18 bis 29).

## 2

### DEFINITIONEN

#### 2.1 AKTIVER DISTRIBUTOR

Ein Distributor ist aktiv, wenn ihm im Kalendermonat mindestens 4 VE als persönlicher Umsatz gutgeschrieben werden, wobei er mindestens 1 VE selbst erworben haben muss. Ob ein Distributor aktiv ist, wird jeden Kalendermonat neu bestimmt.

#### 2.2 BESTÄTIGTE UMSÄTZE

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

#### 2.3 DISTRIBUTOR, DISTRIBUTORENSCHAFT

Ein Distributor ist eine volljährige natürliche Person, die über ihren eigenen Verbrauch hinaus den Verkauf von FOREVER-Produkten fördern möchte. Eine Distributorenschaft besteht aus dem Distributor und, wenn beide Ehepartner als Distributor tätig sein wollen, dessen Ehepartner. Wenn die Lebensgefährten einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft den gleichen Wohnsitz haben und dies wünschen, können sie gemeinsam in einer Distributorenschaft tätig sein. Abgesehen davon können nur einzelne natürliche Personen selbst Distributoren sein.

#### 2.4 ENDKUNDE

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

#### 2.5 FOREVER-SERVICE-CENTER

FOREVER-Service-Center sind die Auslieferungslager von FOREVER in Deutschland und Österreich.

- 2.6 HEIMATLAND  
Das Heimatland eines Distributors ist das Land, in dem er seinen Hauptwohnsitz hat, in dem er erstmalig gesponsert wurde und in dem FOREVER seinen Antrag auf Zulassung als Distributor angenommen hat.
- 2.7 MANAGER DER 1. GENERATION  
Manager der 1. Generation sind Manager, die der jeweilige Distributor direkt sponsert.
- 2.8 MANAGER DER 2. GENERATION  
Manager der 2. Generation sind Manager, die von Managern der 1. Generation des Distributors direkt gesponsert werden.
- 2.9 MANAGER DER 3. GENERATION  
Manager der 3. Generation sind Manager, die von Managern der 2. Generation des Distributors direkt gesponsert werden.
- 2.10 MENGENBONUS  
Ein Mengenbonus ist ein Bonus auf alle bestätigten Gruppenumsätze der vom Distributor persönlich gesponserten Assistant Supervisor, Supervisor und Assistant Manager.
- 2.11 NEUER DISTRIBUTOR  
Ein neuer Distributor ist ein Distributor, der noch nicht den Status eines Assistant Supervisor erreicht hat.
- 2.12 NON-MANAGER-UMSÄTZE  
Non-Manager-Umsätze sind solche, die von einer Downline erzielt werden, in der sich kein Manager befindet (unabhängig davon, ob solch ein Manager aktiv oder nicht aktiv ist).

- 2.13 PERSÖNLICHER BONUS**  
Ein persönlicher Bonus ist ein Bonus auf die persönlichen bestätigten Umsätze des Distributors sowie auf die Umsätze der vom Distributor persönlich gesponserten neuen Distributoren.
- 2.14 PERSÖNLICHER UMSATZ**  
Als persönlicher Umsatz gelten solche VE, die der Distributor selbst erworben hat oder die von seinen Distributoren der 1. Generation erworben wurden.
- 2.15 GEM MANAGER**  
„Edelstein-Manager“ ist der Überbegriff für Manager ab dem Status Sapphire Manager.
- 2.16 RECOGNIZED MANAGER**  
Ein Recognized Manager ist ein Manager, der die in Ziffer 10.10 vorgesehenen Qualifikationsvoraussetzungen erfüllt hat.
- 2.17 SPONSOR**  
Als Sponsor eines Distributors gilt stets derjenige, der in dem ersten von FOREVER angenommenen Antrag auf Zulassung als Distributor als Sponsor des Distributors genannt wird.
- 2.18 SPONSORED MANAGER**  
Sponsored Manager sind Manager der 1. Generation des Distributors, die weder Inherited Manager noch Transferred Manager sind und entweder von dem Distributor direkt gesponsert werden oder zumindest für die Zwecke des Marketing-Plans als direkt gesponserte Manager gelten.
- 2.19 UNRECOGNIZED MANAGER**  
Unrecognized Manager sind alle Manager, die nicht Recognized Manager sind.

## 2.20 VERRECHNUNGSEINHEIT

Eine Verrechnungseinheit („VE“) ist eine den FOREVER-Produkten zugeordnete Messgröße. Jedem FOREVER-Produkt ist ein bestimmter VE-Wert zugeordnet. Im Marketing-Plan ist festgelegt, wie und unter welchen Voraussetzungen dem Distributor VE zugerechnet bzw. gutgeschrieben werden und welche Zahl von VE der Distributor jeweils für Beförderungen, Bonuszahlungen, Qualifizierungen, Auszeichnungen etc. benötigt.

# 3

## BEDEUTUNG DIESER UNTERNEHMENSRICHTLINIEN

- 3.1 Diese Unternehmensrichtlinien dienen dazu, Beschränkungen, Vorschriften und Rahmenbedingungen für ordnungsgemäße und einheitliche Verkaufs- und Marketingverfahren gemäß den Vorgaben von FOREVER aufzustellen. Sie sollen missbräuchliche, unzulässige und rechtswidrige Handlungen verhindern.
- 3.2 FOREVER behält sich vor, diese Unternehmensrichtlinien jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu ändern. Die geänderten Bedingungen wird FOREVER dem Distributor spätestens einen Monat vor ihrem Inkrafttreten per E-Mail übersendet. Widerspricht der Distributor der Geltung der geänderten Unternehmensrichtlinien nicht innerhalb von einem Monat nach Zugang der Benachrichtigung von FOREVER über die Änderung dieser Unternehmensrichtlinien, so gelten die geänderten Unternehmensrichtlinien als vom Distributor akzeptiert. FOREVER verpflichtet sich, den Distributor in der Benachrichtigung über die Änderung dieser Unternehmensrichtlinien auf die Rechtsfolgen des Schweigens gesondert hinzuweisen.

- 3.3 Alle Distributoren verpflichten sich, sich mit diesen Unternehmensrichtlinien vertraut zu machen.
- 3.4 Mit Stellung des Antrages auf Zulassung als Distributor verpflichtet sich der Antragsteller, diese Unternehmensrichtlinien einzuhalten, so wie dies in dem Antrag auf Zulassung als Distributor nochmals ausdrücklich vorgesehen ist. Mit jeder Bestellung von FOREVER-Produkten bei FOREVER wird diese Verpflichtung nochmals bestätigt.

# 4

## ZULASSUNG ALS DISTRIBUTOR, NICHTÜBERTRAGBARKEIT DER DISTRIBUTORENSCHAFT

- 4.1 Ein Distributor ist berechtigt, als solcher zu arbeiten, wenn
- er ein Antragsformular auf Zulassung als Distributor vollständig ausgefüllt und unterzeichnet hat und
  - sein Antrag auf Zulassung als Distributor angenommen wurde, was dadurch geschieht, dass der Antrag von einer von FOREVER dazu autorisierten Person gegengezeichnet und damit genehmigt wurde.

Ein Distributor soll vor Aufnahme seiner Tätigkeit an einer von FOREVER durchgeführten Schulungsveranstaltung teilgenommen haben.

- 4.2 Eine Distributorenschaft ist nicht übertragbar. Distributorenschaften können auf Dritte nur im Wege der Erbfolge bzw. aufgrund von testamentarischen Verfügungen übergehen, soweit dies in diesen Unternehmensrichtlinien vorgesehen ist.

# 5

## RECHTSSTELLUNG DER DISTRIBUTOREN

- 5.1 Alle Distributoren sind unabhängige Unternehmer, im Sinne von § 14 BGB.  
Sie haben ihre Tätigkeit im Rahmen des Distributorenvertrages (bestehend aus dem Antrag auf Zulassung als Distributor und diesen Unternehmensrichtlinien) und in Übereinstimmung mit den Unternehmensrichtlinien des Landes bzw. der Länder auszuführen, in dem bzw. denen sie jeweils tätig sind.
- 5.2 Die Distributorenschaft ist eine vertragliche Beziehung des Distributors zu FOREVER, die nur von unbeschränkt geschäftsfähigen volljährigen natürlichen Personen eingegangen werden kann. Außer in den in diesen Unternehmensrichtlinien ausdrücklich genannten Fällen (siehe Ziffer 21) kann eine Distributorenschaft nur von einzelnen natürlichen Personen eingegangen werden, nicht aber von juristischen Personen oder mehreren natürlichen Personen gemeinsam.
- 5.3 FOREVER verpflichtet sich, dem Distributor FOREVER-Produkte zu verkaufen und Mengenboni zu zahlen, so wie dies im Marketing-Plan festgelegt ist. Voraussetzung ist jedoch, dass sich der Distributor an seine vertraglichen Verpflichtungen gegenüber FOREVER hält.

# 6

### GRUNDSÄTZE DES ORDNUNGSGEMÄSSEN NETWORK-MARKETING/FOREVER-TEAM-MARKETING

- 6.1 Die FOREVER-Produkte werden ausschließlich im Wege des Network-Marketing/FOREVER-Team-Marketing vertrieben. Dies ist ein personenbezogenes Geschäft auf der Grundlage von persönlicher Empfehlung, Beratung und Betreuung der Endkunden und Distributoren im Rahmen ihres persönlichen Umfelds. Dies gilt insbesondere für die Werbung und den Vertrieb. Mit dem FOREVER-Team-Marketing verträgt es sich nicht, FOREVER-Produkte sowie Marketingmaterialien von FOREVER wie folgt anzubieten bzw. hierfür zu werben:
- a) in öffentlichen Gewerberäumen, ob in Einzel- und Großhandelsgeschäften (z.B. in Ladengeschäften wie Naturkostläden, Blumenläden),
  - b) in öffentlichen und jedermann zugänglichen Gaststätten oder Restaurants,
  - c) auf Märkten, Tauschbörsen, Flohmärkten oder Messen (für kurze Messen von weniger als einer Woche können von FOREVER Ausnahmen genehmigt werden),
  - d) an Info-Ständen o. Ä.,
  - e) in Apotheken, Reformhäusern, Drogerien,
- 6.2
- f) im Versandhandel,
  - g) in Internet-Shops, z. B. eBay o. Ä..

Von den oben genannten Beschränkungen ausgenommen sind Distributoren, die als Dienstleister mit FOREVER-Produkten Dienstleistungen für ihre Kunden erbringen; diese Distributoren sind berechtigt, die FOREVER-Produkte in den Gewerberäumen zu verkaufen, in denen sie ihre Dienstleistungen erbringen; allerdings dürfen die Distributoren nicht durch Aushänge oder Schilder auf die FOREVER-Produkte oder ihre Distributorenschaft aufmerksam machen bzw. hierfür werben.

Solche Gewerberäume sind z. B.:

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

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

6.3 Der Erwerb von FOREVER-Produkten im Namen für oder auf Rechnung eines anderen Distributors 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 Distributorenvertrages.

6.4 Das Geschäft von FOREVER beruht auf der Qualität der FOREVER-Produkte und ihrem Verbrauch durch den Endkunden. Es ist den Distributoren 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 Distributorenvertrages berechtigt.

- 6.5 Zur Sicherung der finanziellen Leistungsfähigkeit des Distributors ist es dem Distributor untersagt, übermäßige Lagerbestände an FOREVER-Produkten aufzuhäufen. Damit FOREVER insoweit ihrer Fürsorgepflicht gegenüber den Distributoren nachkommen kann, ist der Distributor 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.
- 6.6 FOREVER-Distributoren sind verpflichtet, sich in Bezug auf FOREVER-Produkte oder von FOREVER angebotene Leistungen, den Vergütungs-Plan (Marketing-Plan) oder die Mitarbeiter von FOREVER stets sachlich und wahrheitsgetreu zu äußern und keine unwahren Tatsachenbehauptungen aufzustellen. Dies gilt sowohl gegenüber anderen Distributoren, als auch gegenüber Dritten. Wenn ein Distributor insoweit Fragen, Anregungen oder Kommentare hat, sind diese schriftlich an die Geschäftsleitung von FOREVER zu richten.
- 6.7 Der Distributor ist nicht berechtigt, Dritten ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von FOREVER Prognosen zur Einkommensentwicklung eines Distributors zugänglich zu machen. Die Verbreitung potenziell irreführender Darstellungen des Einkommens oder des Einkommenspotenzials eines Distributors sind strengstens untersagt. Derartige Darstellungen müssen stets konservativ und wahrheitsgetreu sein. Der finanzielle Erfolg eines Distributors hängt ausschließlich von seinem persönlichem Einsatz und Engagement ab, mit dem er sich dem FOREVER-Geschäft widmet. Hierbei spielt insbesondere die Intensität und Qualität des Trainings und der Betreuung, die er seiner Downline zukommen lässt, eine entscheidende Rolle.

- 6.8 Folgende Verhaltensweisen sind jedem Distributor strengstens verboten und führen zur unmittelbaren außerordentlichen und fristlosen Kündigung des Distributorenvertrages:
- a) die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer Person als Distributor, die der Einschreibung nicht ausdrücklich durch Unterzeichnung des Antrages auf Zulassung als Distributor zugestimmt hat;
  - b) die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer Person als Distributor in betrügerischer Absicht;
  - c) die tatsächliche oder versuchte Anmeldung einer fiktiven (nicht existierenden) Person als Distributor oder Kunde.

## Teil 2 Vergütungs-Plan (Marketing-Plan)

# 7

### GRUNDSÄTZE DES SPONSORING

- 7.1 Der Vergütungs-Plan (Marketing-Plan) schafft Anreize dafür, den Vertrieb der FOREVER-Produkte zu fördern und hierfür eine Vertriebsstruktur („Downline“) aufzubauen. Jeder Distributor ist berechtigt (aber nicht verpflichtet), weitere Distributoren zu sponsern. Neue Distributoren sind jedoch erst dann bonusberechtigt und können erst dann andere Distributoren sponsern, wenn sie den Status eines Assistant Supervisor erreicht haben.
- 7.2 Distributoren können ihre Sponsoren außer in den Fällen, in denen dies ausdrücklich vorgesehen ist, weder direkt noch indirekt wechseln. Gehen entsprechende Anträge bei FOREVER ein, wird FOREVER lediglich den zuerst eingegangenen Antrag prüfen, spätere Anträge aber in keinem Fall berücksichtigen.

- 7.3 Die Übertragung einer Distributorenschaft widerspricht diesen Unternehmensrichtlinien. Die Übertragung einer Distributorenschaft ist nichtig, soweit kein Erbfall vorliegt oder FOREVER die vorherige schriftliche Zustimmung zu einer solchen Übertragung erteilt hat.
- 7.4 Hat ein Distributor, der seit mindestens 24 Monaten als Distributor zugelassen ist, während der vorangegangenen 24 Monate
- keine FOREVER-Produkte erworben (weder direkt von FOREVER noch von anderen Distributoren),
  - keine Zahlungen von FOREVER erhalten und
  - keine Distributoren gesponsert, so kann er grundsätzlich erneut gesponsert werden und hierbei auch seinen Sponsor wechseln. Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass er FOREVER gegenüber das Vorliegen der obigen Voraussetzungen glaubhaft versichert, bei FOREVER einen neuen, ordnungsgemäß ausgefüllten Antrag auf Zulassung als Distributor einreicht und dass FOREVER seine Zustimmung zum erneuten Sponsoring des Distributors erteilt.

Auf diese Art und Weise erneut gesponserte Distributoren beginnen unter ihrem neuen Sponsor auf der Position eines neuen Distributors.

- 7.5 Eine Distributorenschaft kann nur in eigenem Namen begründet und in eigenem Namen und für eigene Rechnung betrieben werden. FOREVER ist berechtigt, eine unter Verstoß gegen diese Vorschrift gegründete oder betriebene Distributorenschaft durch Kündigung aus wichtigem Grund zu beenden und die im Zusammenhang mit dieser Distributorenschaft angesammelten VE, ausgezahlten Boni oder gewährten Incentives neu zu berechnen und nachträglich anzupassen. FOREVER behält sich vor, von dem Distributor Schadens- und

Aufwendungsersatz zu fordern und/oder, je nach der Schwere des Verstoßes, den Distributorenvertrag außerordentlich und gegebenenfalls fristlos zu kündigen.

# 8

## INTERNATIONALES SPONSORING

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

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

- 8.2 FOREVER bietet Distributoren die Möglichkeit, ihre Geschäftstätigkeit in alle Länder auszudehnen, in denen FOREVER offiziell eine Niederlassung eröffnet hat (sog. „**internationales Sponsoring**“).
- 8.3 Voraussetzung des internationalen Sponsoring ist, dass der Distributor einen Antrag auf Freischaltung des internationalen Sponsoring ausfüllt und per Telefax oder E-Mail bei FOREVER einreicht. Der Antrag muss den Namen, die Adresse und die Distributor-ID des den Antrag stellenden Distributors enthalten. Der Antrag muss datiert und unterzeichnet sein.

Wenn FOREVER den Antrag angenommen hat und die Angaben in die Datenbank von FOREVER eingegeben worden sind, erscheinen innerhalb von 24 Stunden der Distributor und die ihm vorgeordneten Distributoren („**Upline**“) in der bzw. den ausländischen Datenbanken. Die Distributor-ID des Heimatlandes gilt für alle Länder, in denen der Distributor internationales Sponsoring betreibt.

- 8.4 Der Distributor beginnt als Sponsor im Ausland automatisch auf der von ihm zu dieser Zeit jeweils in seinem Heimatland erreichten Position des Marketing-Plans.
- 8.5 Manager, die in ihrem Heimatland die monatlichen Mindestanforderungen zur Aufrechterhaltung ihres aktiven Status erfüllen (4 VE), werden im Folgemonat für das Ausland von den monatlichen Mindestanforderungen für die Qualifizierung für den Mengenbonus befreit.

**Beispiel:** Ist ein Manager im Januar in Deutschland aktiv, so bekommt er im Februar im Ausland (z.B. in der Schweiz, wenn er dort Distributoren sponsert) den Mengenbonus, auch wenn er dort nicht „aktiv“ ist. (4 VE)

- 8.6 Distributoren, die in ihrem Heimatland noch nicht die Position eines Managers erreicht haben, müssen in allen anderen Ländern, in denen sie Distributoren sponsern, ihren aktiven Status nachweisen, um Anspruch auf Bonuszahlungen aus diesem Land zu haben.
- 8.7 Für einen ausländischen Bonus qualifiziert sich ein Distributor, vorausgesetzt dass er aktiv ist, am 15. des Monats, der auf denjenigen Monat folgt, in dem die Gruppe des Distributors im Ausland aktiv war.

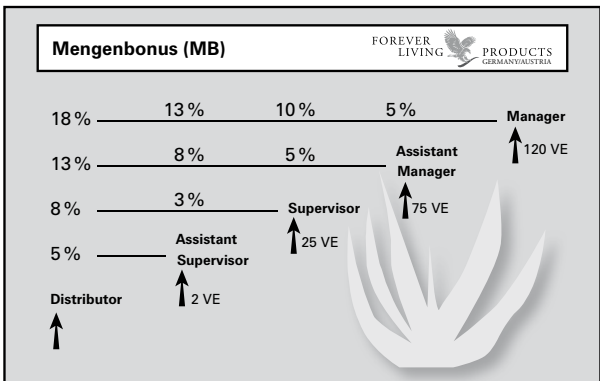
- 8.8 Die Qualifikation für einen Leadership-Bonus in seinem Heimatland qualifiziert ihn für den Folgemonat in allen anderen Ländern, in denen er internationales Sponsoring betreibt, ebenfalls für einen Leadership-Bonus.

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

# 9

## BERECHNUNG UND AUSZAHLUNG DER BONI

- 9.1 Im Fall des Sponsoring weiterer Distributoren erhält der Distributor unter den nachfolgend beschriebenen Voraussetzungen zusätzliche Boni auf die von ihm und seiner Downline getätigten Umsätze wie folgt:



- 9.1.1 **Neue Distributoren** erhalten keinen Bonus.

- 9.1.2 **Assistant Supervisor (2 VE)** erhalten

- 5% persönlichen Bonus auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

### 9.1.3 **Supervisor** (25 VE) erhalten

- 3% Mengenbonus auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze sowie
- 8% persönlichen Bonus auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

### 9.1.4 **Assistant Manager** (75 VE) erhalten

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

### 9.1.5 **Manager** (120 VE) erhalten

- 5% Mengenbonus auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Manager und deren bestätigte Gruppenumsätze,
- 10% Mengenbonus auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze,
- 13% Mengenbonus auf alle bestätigten Umsätze der persönlich gesponserten Assistant Supervisor und deren bestätigte Gruppenumsätze sowie
- 18% persönlichen Bonus auf alle persönlichen bestätigten Umsätze.

9.2 Die für die Berechnung der vorgenannten Boni maßgeblichen Umsätze berechnen sich auf Grundlage der in der jeweils gültigen Preisliste unverbindlich empfohlenen Netto-Verkaufspreise der FOREVER-Produkte für den Verkauf an Endkunden.

Die maßgeblichen Umsätze des Distributors werden in seiner monatlichen Bonusabrechnung ausgewiesen. Die Berechnung der dem Distributor zustehenden Boni erfolgt zudem nach Maßgabe der Position des Distributors innerhalb des Marketing-Plans.

**Beispiel:** Wenn ein Assistant Supervisor in einem oder zwei aufeinander folgenden Kalendermonaten persönliche bestätigte Umsätze von 30 VE hat, bekommt er für die ersten 25 VE 5% persönlichen Bonus und für die restlichen 5 VE 8% persönlichen Bonus.

**Beispiel:** Wenn ein Assistant Supervisor bestätigte Umsätze von beispielsweise 150 VE in einem Monat hat, durchläuft er alle Stufen des Marketing-Plans. So bekommt er für die ersten 25 VE 5% persönlichen Bonus.

Von der 26. bis zur 75. VE erhält er 8% persönlichen Bonus als Supervisor. Ab der 76. VE bis zur 120. VE werden ihm 13% persönlicher Bonus als Assistant Manager gutgeschrieben. Mit dem Erreichen von 120 VE wird dieser Distributor Manager und erhält für die restlichen 30 VE 18% persönlichen Bonus. Die VE werden ihm in voller Höhe gutgeschrieben. Sollten diese VE auch durch bereits vorhandene Downline-Distributoren erreicht werden, gelten die im Marketing-Plan ausgewiesenen Mengenboni.

- 9.3 Nur Distributoren (aktive Supervisor, Assistant Manager und Manager), die auch alle sonstigen Anforderungen des Marketing-Plans erfüllen, haben Anspruch auf die von ihrer Downline verdienten Mengenboni.

- 9.4 Distributoren, die Assistant Supervisor, Supervisor oder Assistant Manager sind, erhalten keinen Mengenbonus für Distributoren ihrer Downline, die die gleiche Position erreicht haben. Die von diesen Distributoren stammenden VE werden jedoch für die Qualifikationen berücksichtigt.
- 9.5 Der persönliche Bonus auf die bestätigten Umsätze eines neuen Distributors wird an den Sponsor des neuen Distributors ausgezahlt. Darüber hinaus werden die VE des neuen Distributors sowohl dem neuen Distributor als auch dessen Sponsor als persönliche bestätigte Umsätze angerechnet.
- 9.6 Die Boni werden per Verrechnungsscheck am 15. des Monats bezahlt, der auf den Monat folgt, in dem die Boni verdient wurden.

**Beispiel:** Die Bonusschecks für die bestätigten Umsätze im Januar werden am 15. Februar versandt.



# 10

## QUALIFIZIERUNG UND BEFÖRDERUNG

- 10.1 Die erforderlichen VE, um Assistant Supervisor, Supervisor, Assistant Manager oder Manager zu werden, können in jeweils zwei aufeinander folgenden Kalendermonaten angesammelt werden. Die Beförderung erfolgt an dem Tag, an dem genügend VE angesammelt wurden, um die nächsthöhere Position zu erreichen.
- 10.2 VE können angesammelt werden, indem der Distributor selbst oder die Distributoren seiner Downline Produkte von FOREVER kaufen.
- 10.3 Hat ein Distributor einmal eine bestimmte Position erreicht, so bleibt ihm diese Position erhalten; eine spätere nochmalige Qualifizierung ist nicht erforderlich. Dies gilt nicht, wenn die Distributorenschaft beendet wird oder wenn sich der Distributor nochmals sponsern lässt.
- 10.4 FOREVER wird nach einer Beendigung der Distributorenschaft, gleich aus welchem Rechtsgrund, einen neuen Antrag auf Zulassung als Distributor frühestens zwei Jahre nach Beendigung der Distributorenschaft prüfen.
- 10.5 Jeder Distributor bleibt seinem Sponsor in der Vertriebsstruktur nachgeordnet, gleich welche Position er erreicht.
- 10.6 Ein neuer Distributor, der innerhalb von zwei aufeinander folgenden Monaten FOREVER-Produkte für insgesamt 2 VE von FOREVER erwirbt, wird zum Assistant Supervisor befördert.
- 10.7 Ein Distributor wird zum Supervisor befördert, wenn er innerhalb von zwei aufeinander folgenden

Monaten persönlich 1 VE kauft und ihm insgesamt während dieser zwei Monate 25 VE zugerechnet werden.

- 10.8 Ein Distributor wird zum Assistant Manager befördert, wenn er innerhalb von zwei aufeinander folgenden Monaten persönlich 1 VE kauft und ihm insgesamt während dieser zwei Monate 75 VE zugerechnet werden.
- 10.9 Ein Distributor wird zum Manager befördert, wenn er innerhalb von zwei aufeinander folgenden Monaten persönlich 1 VE kauft und ihm insgesamt während dieser zwei Monate 120 VE zugerechnet werden.
- 10.10 Ein Distributor qualifiziert sich unter den folgenden Voraussetzungen zum Recognized Manager und erhält eine goldene Manager-Anstecknadel:
- Die von dem Distributor aufgebaute Downline und er selbst erzielen in einem oder in zwei aufeinander folgenden Monaten 120 VE an persönlichen bestätigten oder an nicht anderen Managern zuzurechnenden Umsätzen,
  - der Distributor ist in dem betreffenden oder in den zwei aufeinander folgenden betreffenden Monaten aktiv und
  - während der betreffenden Monate qualifiziert sich kein anderer Distributor aus der Downline dieses Distributors zum Manager.

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

- Der betreffende Distributor ist in dem betreffenden oder in den zwei aufeinander folgenden betreffenden Monaten aktiv, und
- der Distributor und die von ihm aufgebaute Downline erzielen in einem oder in zwei auf-

einander folgenden Monaten mindestens 25 VE an persönlichen bestätigten oder an nicht anderen Managern zuzurechnenden bestätigten Umsätzen, wobei nur solche bestätigte Umsätze der Downline einzurechnen sind, die in dem Teil der Downline erzielt wurden, die nicht dem Distributor zuzurechnen ist, der in demselben Monat zum Manager befördert wird.

- 10.11 Supervisor, Assistant Manager und Manager, die nicht aktiv sind, erhalten keinen Mengenbonus auf den Umsatz ihrer Gruppe in dem betreffenden Monat. Insoweit nicht ausgeschüttete Boni werden an den nächsten aktiven Distributor in der Upline gezahlt. Wiederum deren Bonus, d.h. der Bonus der nicht aktiven Distributoren, wird an den nächsten aktiven Distributor in der Upline gezahlt, und so weiter. Distributoren, die sich nicht für Boni qualifizieren, können sich im folgenden Monat wieder als aktive Distributoren qualifizieren, allerdings nicht rückwirkend.
- 10.12 Alle VE werden auf Basis eines Kalendermonats berechnet.

**Beispiel:** 1. Januar bis 31. Januar,  
1. April bis 30. April.

- 10.13 Ein Unrecognized Manager kann sich wieder zum Recognized Manager qualifizieren, indem er die folgenden Kriterien erfüllt:
- Er muss mit 4 persönlichen VE aktiv sein.
  - Er muss in einem Monat oder in zwei aufeinander folgenden Monaten einen bestätigten Umsatz von 120 VE an persönlichen bestätigten bzw. an nicht anderen Managern zuzurechnenden bestätigten Gruppenumsätzen haben. Dabei werden zum Zweck der erneuten Qualifizierung als Recognized Manager die VE

nicht angerechnet, die in dem letzten Monat vor der Qualifizierung zum Unrecognized Manager von einem Manager in der Downline zur Beförderung verwendet wurden, wenn die erneute Qualifizierung im unmittelbar folgenden Monat erfolgt.

- Von dem Zeitpunkt an, in dem der Unrecognized Manager 120 VE an persönlichen bestätigten oder an nicht anderen Managern zuzurechnenden bestätigten Gruppenumsätzen erreicht hat, werden ihm der Leadership-Bonus und die Leadership-VE auf Bestellungen gutgeschrieben, die nach diesem Datum eingegangen sind, solange er als Leadership-Manager qualifiziert ist.

# 11

## LEADERSHIP-BONUS

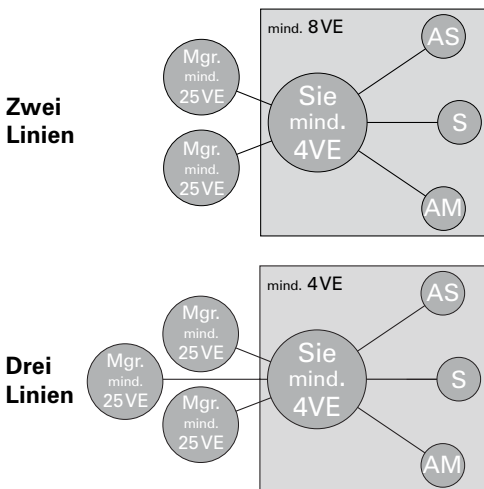
- 11.1 Nach der Beförderung zum Recognized Manager soll der Distributor seine Downlines dabei unterstützen, bei der Tätigkeit als Distributor erfolgreich zu sein. Ein aktiver Recognized Manager wird zum Leadership-Manager befördert, wenn er in seiner Downline einen Manager entwickelt hat, und kann sich für den Leadership-Bonus qualifizieren, wenn ihm mindestens 12 VE als persönliche bestätigte Umsätze zuzurechnen sind, die zugleich Non-Manager-Umsätze sind.
- 11.2 Der folgende Leadership-Bonus wird an Recognized Manager gezahlt, in deren Downline sich Manager befinden:
- 6% Bonus auf alle bestätigten Umsätze der Manager der Downline in 1. Generation und ihre Gruppenumsätze;
  - 3% Bonus auf alle bestätigten Umsätze der

Manager der Downline in 2. Generation und ihre Gruppenumsätze;

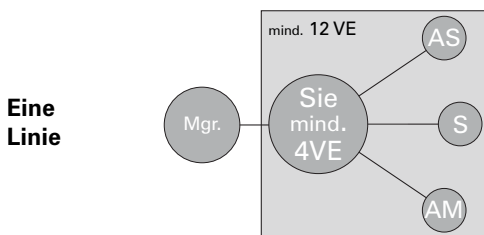
- 2% Bonus auf alle bestätigten Umsätze der Manager der Downline in 3. Generation und ihre Gruppenumsätze.

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

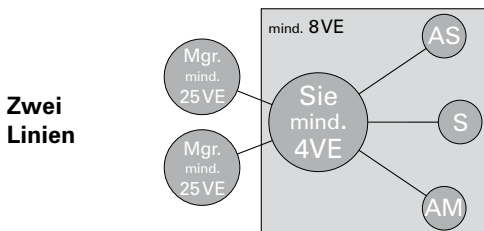
11.4 Für einen aktiven Recognized Manager wird die VE-Menge zum Erhalt des Leadership-Bonus auf monatlich 8 VE reduziert, wenn sich in zwei seiner Linien jeweils ein aktiver Recognized Manager befindet, dem jeweils mindestens 25 VE pro Monat zuzurechnen sind. Darüber hinaus wird für einen aktiven Recognized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



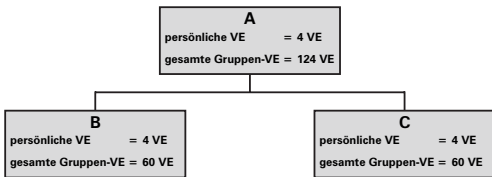
- 11.5 Für die Reduzierung der VE-Mindestmenge auf 12, 8 oder 4 VE wird jede Linie eines aktiven Recognized Manager berücksichtigt, die bestätigte Umsätze von wenigstens 25 oder mehr VE pro Monat aufweist.
- 11.6 Wenn ein aktiver Recognized Manager 12 persönliche oder nicht einem anderen Manager zuzurechnende VE erzielt, qualifiziert er sich für alle hiermit verbundenen Leadership-Boni.



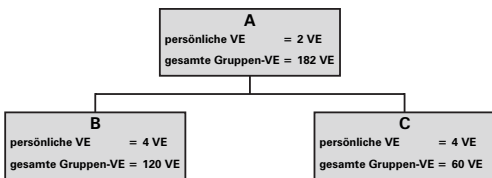
- 11.7 Die monatliche persönliche Non-Manager-VE-Menge zum Erhalt des Leadership-Bonus wird auf 8 VE reduziert, wenn sich in zwei Linien eines aktiven Recognized Manager jeweils ein aktiver Recognized Manager befindet, dem jeweils 25 VE zuzurechnen sind, und ihm von anderen Teilen seiner Downline (außer den Linien der Manager) noch mindestens 8 VE im Monat angerechnet werden.



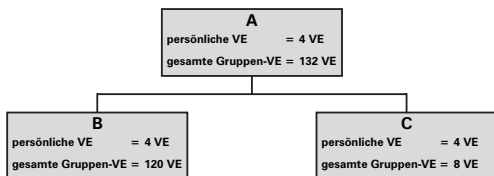
- 11.8 Wenn ein Recognized Manager über einen Zeitraum von drei zusammenhängenden Monaten nicht aktiv war, steht ihm kein Leadership-Bonus zu. Er kann sich erneut für das Leadership-Bonus-Programm qualifizieren, indem er in drei zusammenhängenden Monaten aktiv ist und monatlich in seinem Heimatland mindestens 12 VE durch persönliche Umsätze oder durch Non-Manager-Umsätze erreicht. Dann erhält er ab dem vierten Monat wieder den Leadership-Bonus.



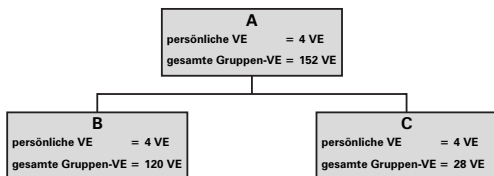
Distributor A ist ein Recognized Manager, weil er „aktiv“ ist (4 VE) und vor einem seiner nachrangigen Distributoren Manager wird.



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



Distributor A ist kein Recognized Manager, da er im gleichen Monat wie B zum Manager aufsteigt und keine zusätzlichen VE erreicht.  
(8 VE) = gesamt 18 VE.



Distributor A ist ein Recognized Manager und erhält den Führungsbonus. Er wurde zwar im gleichen Monat wie B Manager, erzielt aber über eine andere Linie (C) noch mindestens weitere 25 VE (32 VE) zusätzlich.

## 12

### INCENTIVES FÜR SENIOR MANAGER UND SOARING MANAGER (GEM-BONUS)

- 12.1 Hat ein Distributor zwei Manager der 1. Generation zu Recognized Managern entwickelt, wird er Senior Manager. Ihm wird eine Manager-Anstecknadel mit zwei Edelsteinen (*garnets*) verliehen.
- 12.2 Hat ein Manager fünf Manager der 1. Generation zu Recognized Managern entwickelt, wird er Soaring Manager und ihm wird eine neue Manager-

Anstecknadel mit vier Edelsteinen (*garnets*) verliehen. Für Soaring Manager mit fünf aktiven Managern der 1. Generation werden die VE-Anforderungen für die Qualifikation zum Earned Incentive Program um 40 VE für Incentive-Stufe 1, 50 VE für Stufe 2 und um 60 VE für Stufe 3 reduziert.

# 13

## QUALIFIZIERUNG ZUM GEM MANAGER

### 13.1 SAPPHIRE MANAGER

Manager, in deren Downline sich in einem Monat neun Recognized Manager der 1. Generation befinden, steigen zu Sapphire Managern auf. Darüber hinaus wird dem Sapphire Manager eine goldene Anstecknadel mit vier Saphiren verliehen. Die Anstecknadel wird nur bei einem Success Day oder einem anderen offiziellen FOREVER-Meeting von einem bevollmächtigten Vertreter von FOREVER verliehen. Zusätzlich wird der Sapphire Manager mit einer viertägigen Reise (drei Übernachtungen) an einen von FOREVER bestimmten Urlaubsort belohnt.

### 13.2 DIAMOND SAPPHIRE MANAGER

Manager, in deren Downline sich in einem Monat 17 Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden Diamond Sapphire Manager und erhalten eine goldene Anstecknadel mit zwei Diamanten und zwei Saphiren. Der Distributor erhält darüber hinaus eine besonders gestaltete Bronzeskulptur. Die Anstecknadel wird nur bei einem Success Day oder einem anderen offiziellen FOREVER-Meeting von einem bevollmächtigten Vertreter von FOREVER verliehen. Zusätzlich wird der Diamond Sapphire Manager mit einer fünftägigen Reise (vier Übernachtungen) an einen von FOREVER bestimmten Luxus-Urlaubsort belohnt.

### 13.3 DIAMOND MANAGER

Manager, in deren Downline sich in einem Monat 25 oder mehr aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden, werden Diamond Manager und erhalten eine goldene Anstecknadel mit einem großen Diamanten. Darüber hinaus erhält der Distributor folgende Leistungen:

- Er erhält einen hochwertig gestalteten Anerkennungs-Diamantring.
- FOREVER verzichtet auf die Mengenanforderungen für die Teilnahme am Earned Incentive Program und für die Berechtigung zum Erhalt von Mengenboni, vorausgesetzt, dass sich in der Downline des Distributors mindestens 25 aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden.
- Er erhält eine kostenlose einwöchige Reise zur World Rally.

### 13.4 DOUBLE DIAMOND MANAGER

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

- Er erhält eine besonders gestaltete goldene Anstecknadel mit zwei großen Diamanten.
- Er erhält eine kostenlose zehntägige Reise nach Südafrika (neun Übernachtungen).
- Er erhält einen exklusiven, mit Diamanten besetzten Füllfederhalter.

### 13.5 TRIPLE DIAMOND MANAGER

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

- Er erhält eine besonders gestaltete goldene Anstecknadel mit drei großen Diamanten.
- Er erhält eine kostenlose 14-tägige Weltreise (13 Übernachtungen).

- Er erhält eine exklusive Uhr mit Monogramm (Wahl und Ausführung im Ermessen von FOREVER).
- Er erhält eine limitierte Bronzefigur (Ausführung im Ermessen von FOREVER).

13.6 DIAMOND CENTURION MANAGER

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

# 14

GEM-BONUS

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

- 14.1 Gem Manager, in deren Downline sich in einem Kalendermonat neun oder mehr aktive Manager der 1. Generation befinden, erhalten für den betreffenden Monat zusätzlich 1% auf die bestätigten Gruppenumsätze der Manager der 1., 2., und 3. Generation ihrer Downline (7% - 4% - 3%); als Sponsored Manager zählen insoweit nicht Inherited Manager, Transferred Manager oder Unrecognized Manager.

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

- 14.2 Gem Manager, in deren Downline sich in einem Kalendermonat 17 oder mehr aktive Manager der 1. Generation befinden, erhalten für den betreffenden Monat zusätzlich 2% auf die bestätigten Gruppenumsätze der Manager der 1., 2., und 3. Generation ihrer Downline (8% - 5% - 4%).
- 14.3 Gem Manager, in deren Downline sich in einem Kalendermonat 25 oder mehr aktive Manager der 1. Generation befinden, erhalten für den betreffenden Monat zusätzlich 3% auf die bestätigten Gruppenumsätze der Manager der 1., 2., und 3. Generation ihrer Downline (9% - 6% - 5%).
- 14.4 Für die Berechnung des Gem-Bonus werden die Umsätze eines Transferred Managers nur dann berücksichtigt, wenn dieser sich im Heimatland des Gem Managers zum Recognized Manager qualifiziert hat.
- 14.5 Im Fall des internationalen Sponsorings von Distributoren wird der Gem-Bonus für jedes Land separat gezahlt, je nach Aktivität der Manager in dem jeweiligen Land. Um sich also für den Gem-Bonus zu qualifizieren, muss für den betreffenden Monat nachgewiesen werden, dass sich in der Downline in dem jeweiligen Land die erforderliche Anzahl an Managern der 1. Generation befindet.

# 15

## EARNED INCENTIVE PROGRAM

- 15.1 Alle Incentive-Programme von FOREVER dienen dazu, eine lautere Geschäftsentwicklung nach den Grundsätzen des FOREVER-Team-Marketing zu fördern. Dies gilt insbesondere für das Sponsern neuer Distributoren und den Kauf der FOREVER-Produkte nur in üblichen und wiederverkaufs-

fähigen Mengen. VE für ein Incentive (sog. Qualifikations-VE) und die Incentives selbst sind nicht übertragbar und werden nur denjenigen gewährt, die sich dafür unter Einhaltung von Wortlaut und Geist der Unternehmensrichtlinien und des Marketing-Plans qualifizieren.

- 15.2 Anerkennungs-Anstecknadeln und Reisen zur World Rally werden nur den Distributoren verliehen, die in dem bei FOREVER eingereichten Antrag auf Zulassung als Distributor genannt sind.
- 15.3 Incentive-Reisen, insbesondere die 1.500 VE und 2.500 VE Super Rally und Post Rally und die Sapphire-, Diamond-Sapphire-, Double-Diamond-, und Triple-Diamond-Reisen werden dem Distributor und seiner/s Lebensgefährtin/en zuerkannt. Wenn es keine/n Lebensgefährtin/en gibt, oder wenn die/der Lebensgefährtin/e nicht teilnehmen kann, so kann der Distributor eine andere volljährige Person auswählen, um ihn auf der Reise zu begleiten.
- 15.4 Grundsätzlich können alle aktiven Distributoren am Earned Incentive Program teilnehmen. Von den Managern können jedoch nur Recognized Manager teilnehmen.
- 15.5 Der Distributor soll den im Rahmen des Earned Incentive Programs angesammelten Bonus dazu verwenden, einen Gegenstand im eigenen Namen zu erwerben, zu leasen, oder zu mieten (z. B. ein Auto, Haus, Boot, Flugzeug, usw.).
- 15.6 Im Earned Incentive Program gibt drei Stufen:
- Incentive-Stufe 1: FOREVER bezahlt maximal EUR 400,00 monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.
  - Incentive-Stufe 2: FOREVER bezahlt maximal EUR 600,00 monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.

- Incentive-Stufe 3: FOREVER bezahlt maximal EUR 800,00 monatlich über einen maximalen Zeitraum von 36 Monaten.

15.7 Die Qualifizierung erfolgt in drei aufeinander folgenden Monaten.

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

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

15.9 Das VE-Volumen aus dem dritten Monat muss danach beibehalten oder gesteigert werden. Wenn das VE-Volumen eines Distributors einen Monat nach der Qualifikation unter die VE-Marke des jeweiligen dritten Monats fällt, wird der Scheck, den FOREVER an den Distributor zahlt, nur über den Betrag ausgestellt, der auf der Basis von EUR 2,66 pro VE für das Gruppenvolumen des Distributors erreicht wurde.

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

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

15.12 Alle Manager, in deren Downline sich im dritten Qualifikationsmonat und in allen darauf folgenden Monaten (also während der 36 Monate Laufzeit des Earned Incentive Programs) fünf aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden, benötigen nur 110, 175 bzw. 240 VE für den dritten Qualifikationsmonat für Incentive-Stufe 1, 2, bzw. 3. Für jeweils fünf zusätzliche aktive Recognized Manager der 1. Generation im dritten Qualifikationsmonat und in allen darauf folgenden Monaten (also während der 36 Monate Laufzeit des Earned Incentive Programs) werden die zu erreichenden VE bei Incentive Stufe 1 um weitere 40 VE gesenkt, bei Stufe 2 um 50 VE und bei Stufe 3 um 60 VE. Sobald sich in der Downline eines Managers in einem Monat 25 oder mehr aktive Recognized Manager der 1. Generation befinden, wird die für die Qualifikation erforderliche Zahl von VE für einen solchen Monat auf Null reduziert.

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

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

15.14 Am Ende der drei Jahre kann sich ein Distributor anhand der vorstehend aufgeführten Kriterien erneut für das Earned Incentive Program qualifizieren. Diese neue Qualifizierung kann während dreier aufeinander folgender Monate innerhalb der letzten sechs Monate des ursprünglichen Zeitraumes von 36 Monaten erfolgen.

# 16

## INTERNATIONAL SUPER RALLY

- 16.1 Distributoren, die mindestens 1.500 VE zwischen dem 1. April eines Jahres und dem 31. März des Folgejahres erreicht haben, sind zur Teilnahme an der International Super Rally berechtigt und erhalten USD 500,00 Taschengeld. Der Manager lernt das Führungsmanagement von FLP International kennen und wird an der Rally sowie verschiedenen Workshops und Motivationstrainings teilnehmen. Die Manager, die sich zum ersten Mal für die International Super Rally qualifiziert haben, sind dadurch ebenfalls für die anschließende Traditional Post Rally Tour qualifiziert.
- 16.2 Wenn sich Manager einmal für die Super Rally qualifiziert haben, können sie sich in den Folgejahren wieder qualifizieren, wenn sie innerhalb des Qualifikationszeitraums, also zwischen dem 1. April eines Jahres und dem 31. März des Folgejahres, 1.500 VE erreichen.
- 16.3 Manager, die in dem vorgenannten Zeitraum 2.500 VE erzielen, qualifizieren sich für die kostenlose Teilnahme an der Silver Post Rally und erhalten zusätzlich ein Taschengeld von USD 500,00 (insgesamt also ein Taschengeld von USD 1.000,00).
- 16.4 Manager, die in dem vorgenannten Zeitraum 5.000 VE erzielen, erhalten zusätzlich ein Taschengeld von USD 1.000,00 (insgesamt also ein Taschengeld von USD 2.000,00), werden bei der Super Rally besonders gewürdigt und erhalten ein VIP-Namensschild und stehen beim Produktverkauf in der ersten Reihe.
- 16.5 Manager, die in dem vorgenannten Zeitraum 7.500 VE erzielen, erhalten zusätzlich ein Taschen-

geld von USD 1.000,00 (insgesamt also ein Taschengeld von USD 3.000,00) und sind zum Eagle Summit eingeladen.

- 16.6 Manager, die in dem vorgenannten Zeitraum 10.000 VE erzielen, erhalten zusätzlich ein Upgrade in die Business Class für den Hin- und Rückflug zur Super Rally.
- 16.7 Manager, die in dem vorgenannten Zeitraum 12.500 VE erzielen, erhalten zusätzlich neben dem Upgrade in die Business Class für den Hin- und Rückflug zur Super Rally ein Gesamttaschengeld von USD 12.500.
- 16.8 Nur für die Silver Post Rally Tour gilt das folgende: Qualifizierte Distributoren dürfen unter den folgenden Bedingungen ihre Kinder mitbringen:
- Sämtliche Kosten für Beförderung, Unterbringung, Essen, und alle weiteren Kosten der Kinder werden von dem jeweiligen Distributor selbst getragen.
  - Die Kinder dürfen an den gemeinsamen Essen und an den anderen Aktivitäten der Distributoren, wie Ausflüge, Strandaktivitäten etc. nicht teilnehmen.
  - FOREVER kann nicht dafür sorgen, dass die Kinder auf die für die Distributoren gebuchten Flüge gebucht werden können. Die Distributoren müssen daher für die Beförderung der Kinder selbst sorgen. Wenn aus diesem Grund Distributoren mit ihren Kindern gesondert reisen, haben sie sämtliche Reisekosten selbst zu tragen.
- 16.9 Um 1.500 oder 2.500 VE zu sammeln, kann ein Distributor sich auch VE aus Ländern anrechnen lassen, in denen der Distributor aufgrund von internationalem Sponsoring eine Downline hat. Der Distributor ist dafür verantwortlich, FOREVER bis

zum 30. April jedes Jahres Nachweise über solche VE aus anderen Ländern vorzulegen. Allerdings werden solche ausländischen VE nur für solche Incentives berücksichtigt, die mindestens 1.500 VE voraussetzen.

- 16.10 Ein Distributor kann sich in seinem Heimatland für die folgenden Incentives qualifizieren:
- 1.000 VE: drei Übernachtungen und zwei Eintrittskarten für die Rally
  - 750 VE: eine Übernachtung und zwei Eintrittskarten für die Rally
  - 500 VE: zwei Eintrittskarten für die Rally
  - 250 VE: eine Eintrittskarte für die Rally
- 16.11 Es ist unterhalb von 1.500 VE nicht gestattet, einheimische und ausländische VE für die Qualifikation zur Super Rally zu kombinieren.



# 17

## INHERITED MANAGER, TRANSFERRED MANAGER

### 17.1 INHERITED MANAGER

- (a) Wenn ein Manager kündigt oder von FOREVER gekündigt wird, wird seine gesamte Downline direkt bis unter den gegenwärtigen Sponsor des kündigenden Managers befördert und bleibt in der zu diesem Zeitpunkt gültigen Reihenfolge bestehen.
  
- (b) Wenn der kündigende Manager ein Sponsored Recognized Manager ist und sich weitere Recognized Manager in der 1. Generation in seiner Organisation befinden, gelten diese Manager in der 1. Generation ihres neu berufenen Sponsors als Inherited Manager. Einer dieser Manager kann aber von dem neu berufenen Sponsor als Ersatz für den ausgeschiedenen Manager als Sponsored Manager benannt werden.
  
- (c) Für Zwecke der Qualifizierung und Beförderung werden Inherited Manager nicht berücksichtigt, sodass die ihnen zuzurechnenden VE bei der Qualifizierung für den Gem-Bonus, für die Reduzierung der VE-Erfordernisse im Rahmen des Earned Incentive Programs, für das Erreichen des Status eines Gem Managers und für sonstige Programme oder Boni nicht berücksichtigt werden.

### 17.2 TRANSFERRED MANAGER

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

Für Zwecke der Qualifizierung und Beförderung eines inländischen Distributors werden die einem Transferred Manager im Ausland zuzurechnenden VE bei der Qualifikation für den Gem-Bonus, für die Reduzierung der VE-Erfordernisse im Rahmen des Earned Incentive Programs, für das Erreichen des Status eines Gem Managers und für sonstige Programme oder Boni nicht berücksichtigt.

### 17.3 ERNEUTE QUALIFIZIERUNG EINES INHERITED/ TRANSFERRED MANAGER

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

- Er muss in einem Monat oder in zwei aufeinander folgenden Monaten einen bestätigten Umsatz von 120 VE an persönlichen bestätigten bzw. an nicht anderen Managern zuzurechnenden bestätigten Gruppenumsätzen haben.
- Er muss in dem betreffenden Monat, in dem die 120 VE erreicht werden, mit 4 persönlichen VE aktiv sein.
- Er muss, wenn er sich außerhalb seines Heimatlandes qualifizieren will, den Status eines aktiven Distributors erreichen und zwar entweder in seinem Heimatland oder in dem Land, in dem er den Status eines Sponsored Managers erreichen will.



## Teil 3 Allgemeine Regeln für die Tätigkeit als Distributor

# 18

### BESTELLVERFAHREN, LIEFERUNG VON FOREVER-PRODUKTEN

- 18.1 Alle Distributoren können direkt bei FOREVER bestellen. Sie sind verpflichtet, bei jeder Bestellung auf dem Bestellformular anzugeben, ob die jeweilige Bestellung für ihren persönlichen Bedarf bestimmt ist (als Verbraucher) oder ob sie für den Wiederverkauf bestimmt ist (als Unternehmer).
- 18.2 Allen Bestellungen ist ein Nachweis über die Bezahlung der bestellten Ware beizufügen. FOREVER akzeptiert folgende Zahlungsarten bzw. Zahlungsnachweise:
- Erteilung einer Einzugsermächtigung für ein Bankkonto,
  - Angabe der mit der Zahlung zu belastenden Kreditkarte nebst Kreditkartennummer und Verfallsdatum,
  - Vorkasse durch Überweisung (Vorlage eines von der Bank bestätigten Überweisungsträgers),
  - Barzahlung (Bargeld wird nur bei Abholung der FOREVER-Produkte bei der Zentrale von FOREVER oder bei den FOREVER-Service-Centern akzeptiert).
- 18.3 FOREVER nimmt nur solche Bestellungen an, deren Wert den Mindestbestellwert von EUR 100,00 überschreitet. Für einen Mindestbestellwert zählt lediglich der Produktwert einer Bestellung ohne evtl. bestellte Werbematerialien.

- 18.4 Distributoren können FOREVER-Produkte bestellen, indem sie das dafür vorgesehene Bestellformular ausfüllen und an die Zentrale von FOREVER weiterleiten. Dies kann per Fax oder per Post erfolgen. Auch telefonische Bestellungen werden angenommen, wenn eine der obigen Zahlungsarten angegeben wurde (außer Barzahlung). Bestellungen können auch über das Internet erfolgen.
- 18.5 Um für einen laufenden Monat für die Berechnung des Bonus berücksichtigt zu werden, müssen alle Bestellungen zusammen mit dem entsprechenden Zahlungsnachweis bis zum Ablauf des letzten Tages des jeweiligen Monats der Zentrale von FOREVER oder einem der FOREVER-Service-Center 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.
- 18.6 Alle Bestellungen bedürfen der Annahme durch FOREVER. Die Annahme erfolgt im Zweifel durch die Abrechnung und Zahlung entsprechender Boni bzw. durch Auslieferung der Bestellung an den Distributor. FOREVER ist nicht verpflichtet, pro Kalendermonat Bestellungen von mehr als 25 VE anzunehmen. Bestellungen von mehr als 25 VE erfordern die ausdrückliche Zustimmung des Managing Directors im Einzelfall.
- 18.7 Im Fall von Nachbestellungen ist der Distributor verpflichtet, mit Abgabe der Bestellung gegenüber FOREVER zu versichern, dass er 75% der früheren Bestellung der FOREVER-Produkte verkauft oder verbraucht hat.

# 19

## ZUFRIEDENHEITSGARANTIE, MÄNGELHAFTUNG

### 19.1 ZUFRIEDENHEITSGARANTIE

a) Zusätzlich zu der gesetzlichen Mängelhaftung und etwaigen gesetzlichen Widerrufsrechten gewährt FOREVER seinen Distributoren das Recht, einzelne FOREVER-Produkte innerhalb von 30 Tagen ab Lieferung (maßgebend ist das Datum des Lieferscheins an den Distributor) nach Maßgabe der nachfolgenden Bedingungen zurückzugeben („**Zufriedenheitsgarantie**“):

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

Soweit die vorstehenden Bedingungen erfüllt sind, wird dem Distributor 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 Distributorenvertrag des betroffenen Distributors zu kündigen.
- c) FOREVER bewahrt die gemäß der vorgenannten Zufriedenheitsgarantie zurückgesandten FOREVER-Produkte nicht auf; eine Einlagerung ist nicht möglich. FOREVER-Produkte, die unberechtigtweise an FOREVER zurückgesandt werden, werden nur auf ausdrücklichen Wunsch und auf Kosten des Endkunden bzw. Distributors an diesen zurückgesandt.

Ansonsten werden die FOREVER-Produkte vernichtet.

- 19.1 d) Der Distributor ist verpflichtet, seinen Kunden eine entsprechende Zufriedenheitsgarantie anzubieten, wobei der Distributor verpflichtet ist, dem Endkunden auf dessen Wunsch den Kaufpreis zu erstatten. Gibt ein Endkunde des Distributors diesem ein FOREVER-Produkt gemäß der Zufriedenheitsgarantie zurück, so kann der Distributor das betroffene FOREVER-Produkt unter Beifügung der entsprechenden Unterlagen an FOREVER zurücksenden und wird hierfür ein Ersatzprodukt erhalten, sofern die Anforderungen aus **Ziffer 19.1 (a)** erfüllt sind.

### 19.2 MÄNGELHAFTUNG, PRÜFUNGSPFLICHT

- a) Alle Lieferungen sind unverzüglich nach Erhalt auf Vollständigkeit, Richtigkeit und Mängelfreiheit zu prüfen. Bei Abweichungen in Zustand und Menge ist umgehend das entsprechende FOREVER-Service-Center zu informieren. Erhält der Distributor Lieferungen per Post, muss er diese bei Entgegennahme zudem auf äußere Schäden prüfen.
- b) Zeigt der Distributor 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). In soweit können spätere Reklamationen nicht mehr berücksichtigt werden.
- c) Bei der Entgegennahme von Paketen ist zu prüfen, ob das Paket äußere Beschädigungen aufweist. Ist das Paket äußerlich stark beschädigt, sollte der Distributor die Annahme verweigern. In diesem Fall wird das Paket komplett an das FOREVER-Service-Center zurück-

gesandt. Nach Eingang dieser Sendung beim FOREVER-Service-Center 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 Distributor das Paket entgegennehmen. Jedoch muss der Distributor in diesem Fall innerhalb von zwei Wochen nach Erhalt der Lieferung (Ausschlussfrist) das Paket mit seinem vollständigen Inhalt der zuständigen Filiale der Deutschen Post AG/Österreichischen Post AG vorlegen, um von dieser eine Niederschrift über die entstandenen Schäden erstellen zu lassen. Diese Niederschrift muss in Kopie dem entsprechenden FOREVER-Service-Center unter Angabe der Ordnernummer vorgelegt werden. Die weitere Schadensabwicklung wird vom FOREVER-Service-Center übernommen. **Ziffer 19.2 (b)** bleibt hiervon unberührt.



# 20

## LAUFZEIT, KÜNDIGUNG, BEENDIGUNG DER DISTRIBUTORENSCHAFT

### 20.1 LAUFZEIT, ORDENTLICHE KÜNDIGUNG

- a) Die Distributorenschaft besteht auf unbestimmte Zeit und kann von beiden Parteien mit einer Frist von einem Monat zum Ende eines Kalendermonats gekündigt werden.
- b) Jede Kündigung der Distributorenschaft bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Schriftform.
- c) Wenn eine Distributorenschaft aus beiden Ehegatten bzw. einer nichtehelichen Lebensgemeinschaft besteht, erstreckt sich die Kündigung auch auf den anderen Ehegatten bzw. Lebensgefährten.

### 20.2 AUSSERORDENTLICHE KÜNDIGUNG

a) FOREVER wird Verstöße gegen die Regelungen des Distributorenvertrages zunächst abmahnen und die Abgabe einer entsprechenden – gegebenenfalls strafbewehrten – Unterlassungserklärung fordern, soweit eine Abmahnung nicht wegen der Schwere des Verstoßes aus Rechtsgründen entbehrlich ist. Legt der Distributor FOREVER die angeforderte Unterlassungserklärung nicht binnen einer angemessenen – in der Abmahnung bestimmten – Frist vor, ist FOREVER zur außerordentlichen Kündigung des Distributorenvertrages berechtigt.

b) Nachfolgende Verfehlungen stellen für FOREVER einen Grund zur außerordentlichen Kündigung des Distributorenvertrages dar:

- I Die Gründung eines Geschäfts oder der Versuch, ein Geschäft zu gründen, welches sich nachteilig auf andere Distributoren, deren Gruppe oder FOREVER als solches auswirken könnte, einschließlich der Aufnahme einer

- unzulässigen Konkurrenz­­tätigkeit für ein anderes Direktvertriebsunternehmen, und das Verleiten anderer Distributoren hierzu.
- II Aktivitäten zum Abwerben von Distributoren, von deren Tätigkeit für FOREVER der Distributor wusste oder hätte wissen müssen, zu anderen Direktvertriebsunternehmen oder das Bewerben fremder Unternehmen zum Nachteil anderer Distributoren.
  - III Die Veröffentlichung, die Bezugnahme auf oder die Gestattung der Preisgabe oder Nennung der Namen von Distributoren in Werbe- oder Unternehmensbroschüren anderer Direktvertriebsunternehmen oder in anderen Dokumenten oder Publikationen.
  - IV Der Verkauf oder die Ausstellung von FOREVER-Marketingmaterialien oder der FOREVER-Produkte in Einzelhandels-, PX- oder sonstigen Geschäften oder in einer Weise, die mit den Grundsätzen des ordnungsgemäßen FOREVER-Team-Marketing unvereinbar ist.
  - V 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 Distributoren.
  - VI Die falsche Darstellung der Menge verkaufter oder verbrauchter FOREVER-Produkte unter Verstoß gegen **Ziffer 6.5 bzw. 18.7**.
  - VII Jeder Verstoß gegen den Distributorenvertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, der so schwerwiegend ist, dass für FOREVER unter Abwägung der Interessen beider Parteien ein Festhalten an dem Vertragsverhältnis mit dem Distributor unzumutbar ist.
  - VIII Jeder Verstoß gegen den Distributorenvertrag, einschließlich dieser Unternehmensrichtlinien, den der Distributor auf eine Abmahnung von FOREVER hin nicht binnen einer angemessenen Frist abstellt oder trotz Abmahnung wiederholt.

### 20.3 RECHTSFOLGEN DER KÜNDIGUNG

- a) Mit Wirksamwerden der Kündigung scheidet der Distributor aus der Vertriebsstruktur aus. Er verliert seine Position im Marketing-Plan sowie seine in- und ausländischen Downlines. Er verliert seine Bonusberechtigung und die Berechtigung zur Teilnahme an sämtlichen Incentive-Programmen. Mit der Kündigung entfallen ferner alle sonstigen dem Distributor eingeräumten Rechte, einschließlich des Rechts zum Vertrieb der FOREVER-Produkte.
- b) Im Fall der außerordentlichen Kündigung durch FOREVER ist der Distributor verpflichtet, FOREVER sämtliche Boni, Incentives und alle anderen Leistungen zurückzugewähren, die er von FOREVER nach dem Tag erhalten hat, an dem der Kündigungsgrund entstanden ist. Solche verlorenen Boni werden nach Abzug aller Aufwendungen und Schäden, die aufgrund der Handlungen entstanden sind, die zur Kündigung Anlass gegeben haben, an den nächsten qualifizierten Distributor in der Upline gezahlt, wenn dieser sich vertragstreu verhält.

### 20.4 RÜCKGABE VON FOREVER-PRODUKTEN BEI BEENDIGUNG DER DISTRIBUTORENSCHAFT

- a) Distributoren, die ihren Distributorenvertrag 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 Distributorenschaft von FOREVER bezogenen FOREVER-Produkte an FOREVER zurückgeben, wenn die FOREVER-Produkte noch nicht verkauft und unbeschädigt sowie weiterhin abatzfähig sind. Ferner darf es sich nicht um FOREVER-Produkte handeln, deren Abverkauf oder Verbrauch der Distributor gegenüber

FOREVER versichert hat (**siehe Ziffer 6.5 bzw. 18.7**). Darüber hinaus hat der Distributor 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 Distributor eine Erstattung des ursprünglichen Einkaufspreises abzüglich der bereits hierfür erhaltenen Boni.

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

# 21

## DISTRIBUTORENSCHAFT VON EHEPAAREN UND EHEÄHNLICHEN LEBENSGEMEINSCHAFTEN, HEIRAT UND SCHEIDUNG

- 21.1 Ein Ehepaar kann gemeinsam in einer Distributorenschaft tätig sein; die Distributorenschaft besteht in diesem Fall aus dem Distributor und dem Ehepartner des Distributors. Eheähnliche Lebensgemeinschaften können ebenfalls gemeinsam in einer Distributorenschaft tätig sein, wenn beide Lebensgefährten den gleichen Wohnsitz haben.
- 21.2 Ehepaare oder eheähnliche Lebensgemeinschaften können nur gemeinsam (d.h. zusammen auf demselben Antragsformular) gesponsert werden. Sie können sich nicht gegenseitig sponsern.
- 21.3 Wenn ein Ehepartner oder Lebensgefährte nicht mit seinem Ehepartner bzw. Lebensgefährten in einer Distributorenschaft gemeinsam tätig sein möchte, kann gegebenenfalls der Distributorenvertrag des als Distributor tätigen Ehepartners bzw. Lebensgefährten von FOREVER gekündigt werden, wenn dem als Distributor tätigen Ehepartner bzw. Lebensgefährten Handlungen seines Ehepartners bzw. Lebensgefährten zuzurechnen sind, die gegen die vom Distributor übernommenen vertraglichen Verpflichtungen verstoßen.
- 21.4 Eheschließungen zwischen zwei Distributoren und Scheidungen sind FOREVER anzuzeigen. Das gleiche gilt für die Eingehung und Beendigung eheähnlicher Lebensgemeinschaften, wenn die Lebensgefährten einen gemeinsamen Wohnsitz haben.
- 21.5 Distributoren, die einen anderen Distributor heiraten, können getrennte Distributorenschaften unterhalten, die bereits vor ihrer Eheschließung bestanden haben. Das Gleiche gilt für die Lebens-

gefährten einer eheähnlichen Lebensgemeinschaft, die bereits vor Aufnahme ihrer eheähnlichen Lebensgemeinschaft getrennt als Distributoren tätig waren.

- 21.6 Falls ein Distributor einen Nicht-Distributor heiratet und der Nicht-Distributor der Distributorenschaft beitreten will, so muss dieser Distributor eine standesamtliche Heiratsurkunde einreichen. Nichteheleiche Lebensgemeinschaften haben die Eingehung ihrer eheähnlichen Lebensgemeinschaft FOREVER schriftlich anzuzeigen. Der Antrag auf Beitritt zur Distributorenschaft muss sowohl von dem bestehenden Distributor als auch von dem beitretenden Ehegatten bzw. Lebensgefährten unterzeichnet sein. Aus ihm muss der Wunsch der Ehegatten bzw. Lebensgefährten auf Eingehung der gemeinsamen Distributorenschaft eindeutig hervorgehen.
- 21.7 Soweit die in einer gemeinsamen Distributorenschaft tätigen Ehegatten FOREVER nicht gemeinsam abweichende Weisungen erteilen, wird FOREVER bis zum Eintritt der Rechtskraft der Scheidung Zahlungen weiterhin an den bei ihr eingetragenen Distributor leisten, so wie dies vor Einleitung des Verfahrens der Fall war.
- 21.8 Im Falle der Scheidung bzw. im Fall der Beendigung einer eheähnlichen Lebensgemeinschaft müssen die geschiedenen Ehegatten bzw. die vormaligen Lebensgefährten FOREVER binnen einer Frist von drei (3) Monaten ab dem Wirksamwerden der Scheidung bzw. im Fall der Beendigung einer eheähnlichen Lebensgemeinschaft mitteilen, welcher der beiden geschiedenen Ehegatten bzw. vormaligen Lebensgefährten die Distributorenschaft weiterführt. Die Distributorenschaft kann von den geschiedenen Ehegatten bzw. vormaligen Lebensgefährten nicht aufgeteilt werden. Nur eine volljährige natürliche Person kann die aktuelle

Downline dieser Distributorenschaft übernehmen. Der andere geschiedene Ehegatte bzw. vormalige Lebensgefährte kann seine eigene Downline aufbauen. Er beginnt – unter der Maßgabe, dass die anfängliche Position nicht oberhalb der Position eines Managers angesiedelt sein kann – auf der Position des Marketing-Plans, die bereits von den Ehegatten bzw. Lebensgefährten gemeinsam erreicht wurde. Der eine neue Downline aufbauende vormalige Ehegatte bzw. Lebensgefährte wird dem gleichen Sponsor zugeordnet, der bereits die bestehende Distributorenschaft sponserte. Der eine neue Downline aufbauende vormalige Ehegatte bzw. Lebensgefährte gilt für den Sponsor bis zur erneuten Qualifizierung als „Inherited Manager“.



# 22

## EINTRITT IN DIE DISTRIBUTORENSCHAFT VON TODES WEGEN

- 22.1 Im Fall des Todes des Distributors, der gegenüber FOREVER durch die Vorlage einer Sterbeurkunde nachgewiesen werden muss, geht eine Distributorenschaft unter den Voraussetzungen der nachfolgenden **Ziffern 22.2 bis 22.6** auf den Erben bzw. den vom Erblasser benannten Vermächtnisnehmer über.
- 22.2 Der Distributor ist verpflichtet, seine Distributorenschaft im Wege der Verfügung von Todes wegen auf einen einzelnen Erben oder im Wege des Vermächtnisses auf einen Dritten zu übertragen. Erbe bzw. Vermächtnisnehmer kann nur eine natürliche Person sein.

Der Erbe tritt in diesem Fall, soweit er das Erbe nicht ausschlägt, mit dem Tod des Erblassers vorbehaltlich **Ziffer 22.6** in vollem Umfang in die aus der Distributorenschaft folgende Rechtsstellung des Erblassers ein. Der Vermächtnisnehmer hat, soweit er das Vermächtnis nicht ausschlägt, einen Anspruch gegen den oder die Erben auf Übertragung des Distributorenvertrages auf den Vermächtnisnehmer im Wege der Vertragsübernahme. Er tritt mit der Erfüllung dieses Anspruchs durch den oder die Erben ebenfalls vorbehaltlich **Ziffer 22.6** in vollem Umfang in die aus der Distributorenschaft folgende Rechtsstellung des Erblassers ein. FOREVER stimmt einer solchen Vertragsübernahme durch den Vermächtnisnehmer bereits jetzt zu.

- 22.3 Die Distributorenschaft einer Erbengemeinschaft oder einer Mehrheit von Vermächtnisnehmern ist ausgeschlossen. Im Zeitpunkt des Eintritts einer Personenmehrheit (Erbengemeinschaft, Mehrzahl

von Vermächtnisnehmern) in den Distributorenvertrag endet der Distributorenvertrag automatisch, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

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

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

22.6

Hat der Erblasser die Position eines Managers oder eine bessere Position erreicht, wird der Erbe bzw. Vermächtnisnehmer als Manager eingruppiert. Die Boni und die Qualifikationsvoraussetzungen richten sich grundsätzlich nach der vom Erblasser erreichten Position im Marketing-Plan. Für die Berechnung der Boni und der Qualifikationsvoraussetzungen gelten jedoch die Manager der 1. Generation einer ererbten bzw. im Wege des Vermächtnis erworbenen Distributorenschaft als Inherited Manager.

Hat der Erblasser eine Position innerhalb des Marketing-Plans, der unterhalb der Position des Managers angesiedelt ist, wird der Erbe entsprechend der vom Erblasser erreichten Position eingruppiert.

# 23

## INTERNET-RICHTLINIEN

### 23.1 NUTZUNG VON WEBSITES

- a) Sämtliche Websites von Distributoren zur Vermarktung und Bewerbung von FOREVER-Produkten oder der FOREVER-Geschäftschance, zum Online-Verkauf von FOREVER-Produkten oder zum Sponsoring von Distributoren 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 Distributors für FOREVER genutzt werden, wenn sie zuvor von FOREVER genehmigt worden sind. Distributoren müssen ihre Website mit der offiziellen FOREVER-Website **www.flpg.de** bzw. **www.flpaustria.at** verlinken, die von FOREVER gestaltet und betreut wird.
- b) Das Online-Sponsoring von Distributoren mittels elektronischer Unterschrift oder eines Online-Formulars ist nur gestattet, wenn es über einen Link zur offiziellen FOREVER-Website **www.flpg.de** bzw. **www.flpaustria.at** erfolgt.
- c) Distributoren dürfen den Namen „Forever Living Products“ oder etwaige zugunsten von FOREVER oder der mit ihr verbundenen Unternehmen geschützte Wort-, Bild- und/oder Wort-/Bildmarken sowie die von FOREVER verwendeten Produktnamen nicht für die URL ihrer eigenen Website nutzen.
- d) Die Website eines Distributors muss eindeutig erkennen lassen, dass es sich um die Website eines selbstständigen Distributors handelt und dass dieser kein Handelsvertreter oder sonstiger Vertreter von FOREVER oder eines der mit ihr verbundenen Unternehmen ist.

**23.2** ONLINE-VERKAUF VON PRODUKTEN VIA MY FLP BIZ  
Jeder Distributor erhält die Möglichkeit, eine von FOREVER zugelassene Distributoren-Webseite für die Online-Vermarktung von FOREVER-Produkten mittels eines Direktlinks zur FOREVER-Website **www.flpg.de** bzw. **www.flpaustria.at** und ihrer Seite **My FLP Biz** zu erstellen, sobald diese verfügbar ist. Online-Bestellungen der Kunden des Distributors werden direkt durch FOREVER über diese Website abgewickelt. Dieser Link ist so ausgelegt, dass die FOREVER-Seiten Teil der Website des Distributors bleiben. Die Besucher verlassen praktisch nie die Website des Distributors.

### **23.3** 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 Distributors 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,
  - Forever Living Products Germany,
  - Forever Living Products Austria,
  - Forever,
  - FOREVER,
  - FLP

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



# 24

## GEHEIMHALTUNG VERTRAULICHER INFORMATIONEN

- 24.1 Der Distributor verpflichtet sich, sämtliche Betriebsgeheimnisse, Marken, gewerbliche Schutzrechte, Know-how und andere technische und/oder ihrer Natur nach vertrauliche Informationen, die ihm von FOREVER und/oder von Dritten auf Veranlassung von FOREVER zur Verfügung gestellt und/oder offengelegt werden, streng vertraulich zu behandeln und nicht für andere Zwecke als für seine Tätigkeit als FOREVER-Distributor zu nutzen, und zwar unabhängig davon, ob die obigen Informationen im Einzelfall als „vertraulich“ oder in vergleichbarer Weise als geheimhaltungsbedürftig gekennzeichnet werden. Als vertraulich gelten auch sämtliche Informationen (einschließlich Formeln, Mustern, Zusammenstellungen, Programmen, Vorrichtungen, Methoden, Techniken oder Abläufen), die einen tatsächlichen oder potenziellen ökonomischen Wert dadurch

erlangen, dass sie nicht allgemein bekannt sind und aus deren Kenntnis ein Dritter durch Weitergabe oder Verwendung einen wirtschaftlichen Vorteil ziehen könnte. Ferner gelten als vertraulich sämtliche Berichte über Downlines, genealogische Informationen über Downlines sowie Informationen über die Verkaufsorganisation der Downline und Provisionsübersichten.

24.2 Der Distributor ist trotz **Ziffer 24.1** berechtigt, vertrauliche Informationen im Rahmen seiner Tätigkeit als Distributor zu nutzen, wenn (I) dies für seine Tätigkeit als FOREVER-Distributor erforderlich ist und (II) er sich auf die Offenlegung gegenüber anderen FOREVER-Distributoren beschränkt.

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

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

- (I) ihm die jeweiligen Informationen bereits vor ihrer Offenlegung durch FOREVER oder Dritte bekannt waren;
- (II) ihm die jeweiligen Informationen bereits zum Zeitpunkt ihrer Offenlegung durch FOREVER oder Dritte ohne sein Verschulden öffentlich bekannt waren oder im Anschluss daran öffentlich bekannt geworden sind;

- (III) der Distributor die jeweiligen Informationen von einem Dritten erhalten hat, der zu ihrer Offenlegung gegenüber Dritten berechtigt ist ohne einer Geheimhaltungspflicht zu unterliegen; oder
- (IV) die jeweiligen Informationen kraft Gesetzes offengelegt werden müssen; die Berufung auf diese Ausnahme setzt voraus, dass der Distributor FOREVER über eine solche Offenlegungspflicht unverzüglich informiert und sich dabei nach besten Kräften bemüht, im Rahmen der ihn treffenden gesetzlichen Verpflichtung zur Offenlegung so wenig Informationen wie möglich offenzulegen.

# 25

## TREUEPFLICHT, ABWERBEVERBOT

- 25.1 In Anbetracht dessen, dass der Distributor von FOREVER Zugang zu Geschäftsgeheimnissen oder zu vertraulichen Informationen erhält, verpflichtet er sich dazu, für die Dauer seiner Distributoren-schaft keine Handlung vorzunehmen oder zu veranlassen, deren Zweck oder Effekt es wäre, FOREVER oder die Downlines von FOREVER-Distributoren zu schwächen oder zu beeinträchtigen.
- 25.2 Im Übrigen verpflichtet sich der Distributor für die Dauer seiner Distributoren-schaft dazu, keinen Distributor zum Vertragsbruch zu verleiten.

# 26

## WERBE-, MARKETING- UND PROMOTIONMASSNAHMEN

### 26.1 HANDELSMARKEN, HANDELSNAMEN, URHEBERRECHTLICH GESCHÜTZTES MATERIAL UND WERBUNG

Der Name „Forever Living Products“, die FOREVER-Wort-, Bild- und Wort-/Bild-Marken und andere von FOREVER verwendete Namen, einschließlich der FOREVER-Produktnamen und Kennzeichnungen sind rechtlich geschützte Bezeichnungen und dürfen ohne die ausdrückliche vorherige Zustimmung von FOREVER vom Distributor nicht verwandt werden. FOREVER kann dem Distributor die Nutzung bestimmter Marken nach Maßgaben ihrer Markennutzungsrichtlinie gestatten.

### 26.2 WERBEMATERIAL

- a) Werbe-, Marketing- und Promotionmaterialien, die der Distributor nicht von FOREVER bezogen hat, dürfen von ihm nur dann verwendet werden, wenn hierfür zuvor die schriftliche Genehmigung von FOREVER (Managing Director) bzw. eines von FOREVER hierzu befugten Mitarbeiters eingeholt wurde.
- b) Der Distributor darf FOREVER-Produkte nur mit den ihm von FOREVER zur Verfügung gestellten Werbe-, Marketing- und Promotionmaterialien und/oder mit dem gemäß vorstehender **Ziffer 26.3 a)** von FOREVER freigegebenen Werbe-, Marketing- und Promotionmaterialien bewerben.
- c) Ein Distributor ist berechtigt, seine eigenen Marketingstrategien zu entwickeln, sofern diese nicht die Rechte Dritter verletzen oder gegen die einschlägigen Gesetze, Bestimmungen oder Statuten verstoßen. Der Verkauf oder

die Weitergabe von Verkaufshilfen oder Werbe-, Marketing- und Promotionmaterialien zur Bewerbung von FOREVER-Produkten an andere Distributoren ist verboten, soweit der Distributor nicht im Einzelfall die vorherige ausdrückliche Zustimmung von FOREVER eingeholt hat. Dies gilt nicht für den Weiterverkauf bzw. die Weitergabe solcher Verkaufshilfen oder Werbematerialien, die ein Distributor von FOREVER bezogen oder die FOREVER ausdrücklich freigegeben hat.

# 27

## HAFTUNGSBESCHRÄNKUNG

27.1 Vorbehaltlich der Regelung in **Ziffer 27.2** wird die gesetzliche Haftung von FOREVER für Schadensersatz wie folgt beschränkt:

- Für die leicht fahrlässige Verletzung wesentlicher Pflichten aus dem Schuldverhältnis haftet FOREVER der Höhe nach begrenzt auf den bei Vertragsschluss typischerweise vorhersehbaren Schaden.
- Für die leicht fahrlässige Verletzung nicht wesentlicher Pflichten aus dem Schuldverhältnis haftet FOREVER nicht.

27.2 Die vorgenannte Haftungsbeschränkung gilt nicht in den Fällen zwingender gesetzlicher Haftung (insbesondere nach dem Produkthaftungsgesetz), wenn FOREVER eine Garantie übernommen hat, und für schuldhaft verursachte Körperschäden (Verletzung von Leben, Körper, Gesundheit).

27.3 Der Distributor ist verpflichtet, angemessene Maßnahmen zur Schadensabwehr und Schadensminderung zu treffen.

- 27.4 Die obige Haftungsbeschränkung gilt auch für die gesetzlichen Vertreter und Erfüllungsgehilfen von FOREVER.

# 28

## KOMMUNIKATION

- 28.1 Um den Interessen der Manager und Distributoren am besten entgegenkommen zu können und sie alle in Bezug auf die Aktivitäten von FOREVER und die Unternehmensgrundsätze auf dem jeweils neuesten Stand zu halten, hat FOREVER ein dezentrales Kommunikationssystem entwickelt, gemäß dem der jeweilige Sponsor seine Distributoren informiert. Folglich sollen sich die Distributoren, wenn sie Fragen haben, zunächst an ihren Sponsor wenden. Sie können auch eines der FOREVER-Service-Center kontaktieren oder sich im Internet unter **www.flpg.de** bzw. **www.flpaustria.at** informieren.
- 28.2 Kann ein Sponsor einem Distributor keine oder eine nur unvollständige Antwort geben, so wendet der Sponsor sich bezüglich Unterstützung oder Anweisung direkt an die Zentrale von FOREVER. Aufgrund dieser Kommunikation mit der Zentrale von FOREVER setzt sich der Sponsor dann wieder mit dem Distributor in Verbindung. Durch diesen Kommunikationsweg (Distributor – Sponsor – Zentrale von FOREVER) erreichen die Informationen alle Beteiligten in effektiver Weise und ohne Umwege.

# 29

## STREITBEILEGUNG DURCH EIN SCHIEDSGERICHT

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

**Forever Living Products Germany GmbH**  
Frankfurt am Main

**Forever Living Products Austria GmbH**  
Wien





